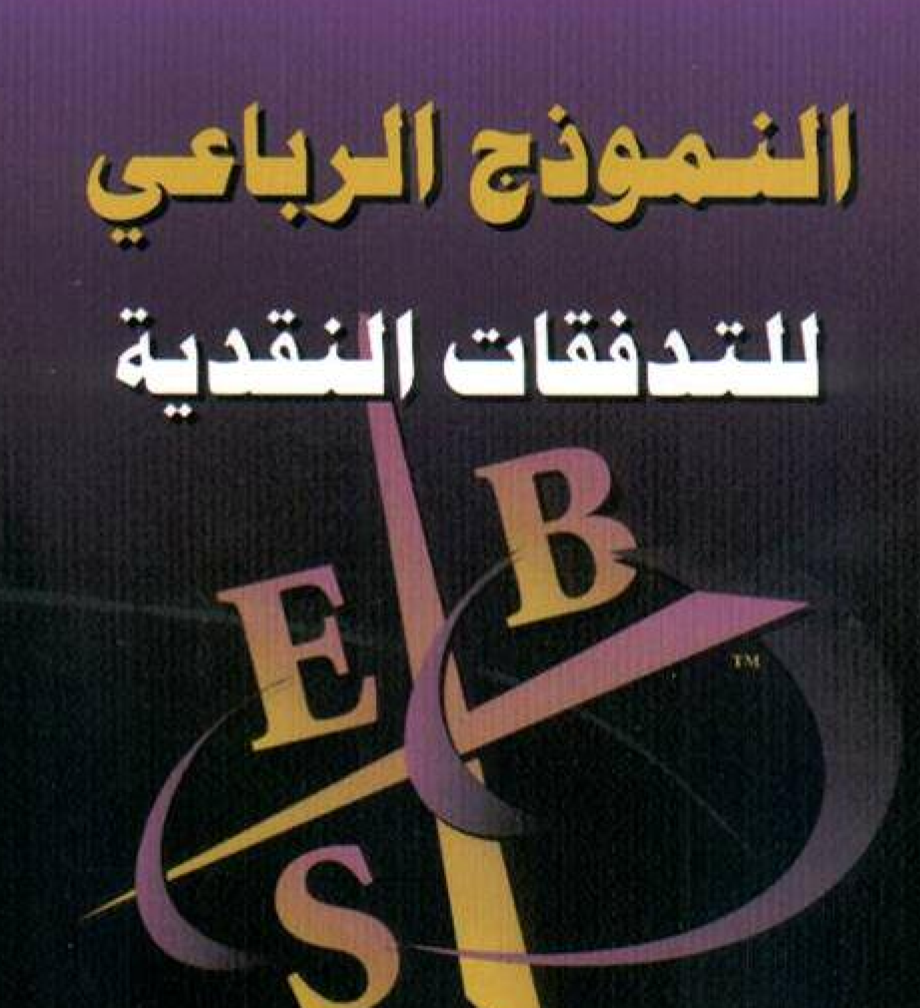
النموذج الرباعي
للتدفقات النقدية



دليل الأب الغنى
لتحقيق الحرية المالية

بقلم : روبرت تى. كيوساكى

بالتعاون مع شارون إل. لشتر زميلة الجمعية الأمريكية للمحاسبين والمراجعين العموميين

مؤلفا كتاب : "الأب الغني، والأب الفقير".



النموذج الرباعى للتدفقات النقدية

دليل الأب الغنى لتحقيق الحرية المالية

بقلم: روبرت تى . كيوساكى ،

بالتعاون مع شارون إل. لشتر

زميلة الجمعية الأمريكية للمحاسبين والمراجعين العموميين





العنوان		الرقم
المركز الرئيسي (المملكة العربية السعودية)		
ص. ب ٣١٩٦	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠
الرياض ١١٤٧١	فاكس	+٩٦٦ ١ ٤٦٥٦٣٦٣
المعارض: الرياض (المملكة العربية السعودية)		
شارع العليا	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠
شارع الأحساء	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٧٧٣١٤٠
الحيـاة مـــول	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٠٥٧٠١٠
شارع عقبة بن نافع	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٧٨٨٤١١
الدائري الشمالي (مخرج ٥/٦)	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٧٥٤٧١٠
القصيم (المملكة العربية السعودية)		
شارع عثمان بن عفان	تليفون	+٩٦٦ ٦ ٣٨١٠٠٢٦
الخبر (المملكة العربية السعودية)		
شارع الكورنيش	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٤٣٣١١
مجمع الراشد	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٨٢٤٩١
الدمام (المملكة العربية السعودية)		
الشارع الأول	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٠٩٠٤٤١
الاحساء (المملكة العربية السعودية)		
المبرز طريق الظهران	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٥٣١١٥٠١
جدة (المملكة العربية السعودية)		
شارع صاري	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٨٢٧٦٦٦
شارع فلسطين	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧٣٢٧٢٧
شارع التحلية	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧١١١٦٧
شارع الأمير سلطان	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٢٣٨٢٠٥٥
مكة المكرمة (المملكة العربية السعودية)		
أسواق الحجاز	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٥٦٠٦١١٦
المدينة المنوّرة (المملكة العربية السعودية)		
بجوار مسجد القبلتين	تليفون	+٩٦٦ ٤ ٨٤٦٦٧٦٦
الدوحة (دولة قطر)		
طريق سلوى – تقاطع رمادا	تليفون	+٩٧٤ ٤٤٤٠٢١٢
أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)		
مركز الميناء	تليفون	+٩٧١ ٢ ٦٧٣٣٩٩٩
الكويت (دولة الكويت)		
الحولي – شارع تونس	تليفون	+٩٦٥ ٢٦١٠١١١

موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلاتنا على :

jbpublications@jarirbookstore.com

الطبعة الأولى ٢٠٠٧

THE CASHFLOW Quadrant™

Rich Dad's Guide to Financial Freedom

By Robert T. Kiyosaki

with Sharon L. Lechter C.P.A.



المحتويات

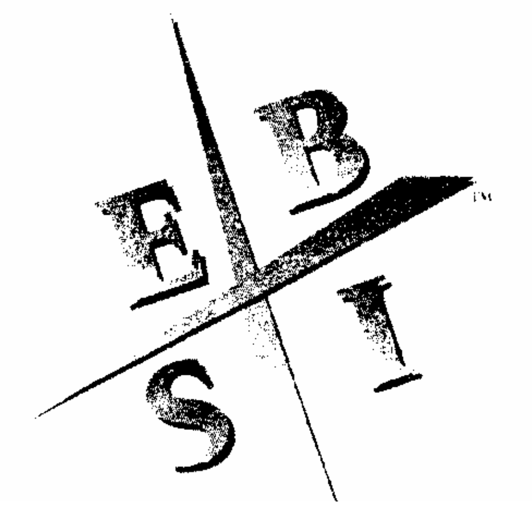
الجزء الثالث

كيف تصبح صاحب مشروع أو مستثمراً ناجحاً

مقدمة

إلى أى من هذه التصنيفات الأربعة تنتمى ؟ وهل هذا التصنيف ينطبق عليك أم لا ؟

هل تتمتع بالحرية المالية ؟ لقد تم تأليف هذا الكتاب خصيصاً من أجلك إذا كنت قد واجهت فى حياتك أحد العراقيل المالية ، أو كنت ترغب فى أن تأخذ بزمام الأمور كى تغير مصيرك المالى ، سوف يكون هذا الكتاب خير معين لك على تحديد اتجاهك ، وفيما يلى **النموذج الرباعى** المشار إليه :



يمثل كل حرف فى النموذج الرباعى الآتى :

حرف الـ " E " يمثل الموظف .

حرف الـ " S " يمثل صاحب المهنة الحرة .

حرف الـ " B " يمثل صاحب أحد المشروعات .

حرف الـ " I " يمثل المستثمر .

إن كل فرد منا ينتمي إلى أحد هذه التقسيمات المشار إليها في هذا الكتاب ، وهو الأمر الذى يحدد المصدر الذى نحصل منه على المال ، فكثيرون منا يحصلون على راتب مما يجعلنا ننتمي إلى فئة الموظفين ، بينما يمارس الآخرون مهناً حرة ، وهكذا ينتمى الموظفون وأصحاب المهن الحرة إلى الجانب الأيسر من التقسيم . بينما ينتمى الأفراد الذين يحصلون على أموالهم من المشروعات أو الاستثمارات التى يمتلكونها إلى الجزء الأيمن من التقسيم .

إن هذا الكتاب يتناول أربعة أنواع مختلفة من الأشخاص الذين يشكلون عالم المشروعات ، ويبين من هم ، والأسباب التى تجعل كل فرد ممن ينتمون إلى التقسيمات المختلفة فريداً من نوعه . ولسوف يعينك الكتاب على تحديد الفئة التى تنتمى إليها اليوم ، والطريق الذى تسلكه فى المستقبل كى تصل إلى غايتك بينما تختار سبيلك إلى تحقيق الحرية المالية ، وعلى الرغم من توافر الحرية المالية فى الفئات الأربع المشار إليها ، إلا أن المهارات التى تتوافر فى الفئة " B " أو الفئة " I " سوف تساعدك على تحقيق أهدافك المالية بصورة أسرع ، فأفراد الفئة " E " الناجحون ينبغى أن يحققوا النجاح أيضاً عندما ينتمون إلى الفئة " I " .

ماذا تريد أن تكون عندما تكبر ؟

يعد هذا الكتاب من نواح عديدة جزءاً ثانياً لكتابى " الأب الغنى والأب الفقير " . ولمن لم يقرأه فإن كتاب " الأب الغنى والأب الفقير " يدور حول الدروس المختلفة التى علمنى إياها أبواى حول موضوع المال والخيارات المتاحة فى الحياة ، ولقد كان أحدهما والدى الحقيقى . أما الآخر فصديقه الحميم . وفى الوقت الذى تلقى فيه أحدهما تعليماً عالياً كان الآخر متسرباً من التعليم ؛ وكان أحدهما فقيراً والآخر ثرياً .

فى أى وقت كان يوجه إلىّ سؤال : " ماذا تريد أن تكون عندما تكبر ؟ "

كان والدى ذو التعليم العالى الذى يعانى من الفقر ينصحنى دائما بقوله :

" التحق بالمدرسة واحصل على درجات جيدة ، ومن ثم ابحث عن وظيفة مضمونة تحقق لك الأمان " .

وكان الطريق الذى ينصحنى بأن أسلكه يبدو كالآتى :

إلى أى من هذه التصنيفات الأربعة تنتمى ؟ وهل هذا التصنيف ينطبق عليك أم لا ؟



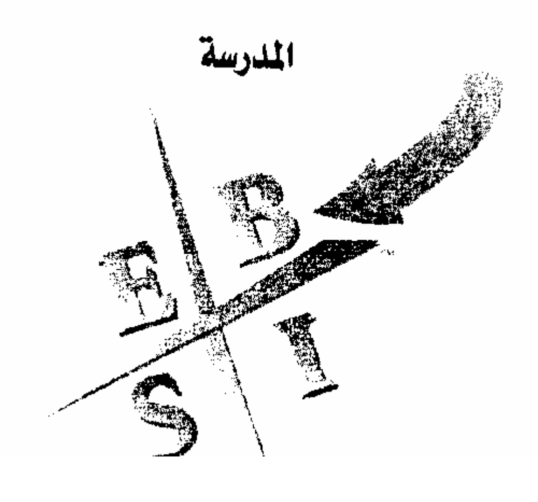
نصيحة الأب الفقير

كان والدى الفقير ينصحنى بأن أصبح إما موظفاً يحصل على راتب مرتفع من أصحاب الفئة " E " ، أو أكون من أصحاب الفئة " S " الذين يزاولون المهن الحرة ، ويحصلون على راتب مرتفع أيضا ، مثل الأطباء ، أو المحامين ، أو المحاسبين . فقد كان حريصاً على الحصول على راتب ثابت ، والتمتع بمزايا الوظائف الحكومية المستقرة ، لذلك كان أحد مسئولى الحكومة الذين يحصلون على راتب مرتفع حيث كان يشغل منصب مسئول التعليم فى ولاية هاواى .

ولكن من ناحية أخرى كان والدى الثرى غير المتعلم يقدم لى نصيحة مختلفة تماماً قائلا : " التحق بالمدرسة وتخرج وأقم المشروعات وحقق النجاح كمستثمر " .

وكان الطريق الذى ينصحنى بأن أسلكه يبدو كالآتى :

نصيحة الأب الغنى



لذلك فإن كتابى هذا يدور حول الطريق العقلى والعاطفى والتعليمى الذى سلكته عملاً بنصيحة والدى الثرى .

لمن هذا الكتاب ؟

لقد تم تأليف هذا الكتاب من أجل الأشخاص الذين لديهم الاستعداد لتغيير أماكنهم داخل " النموذج الرباعى " ، وخاصة هؤلاء الذين ينتمون حاليا للفئة " E " والفئة " S " ، ويفكرون في أن يصبحوا من أصحاب الفئة " B s " أو الفئة " I s " ، إنه من أجل الأفراد الذين لديهم الاستعداد للتحرك خارج حدود الأمان الوظيفى ، والبدء في تحقيق الحرية المادية .

لقد روى لى والدى الثرى قصة بسيطة عندما كنت فى الثانية عشرة من عمرى ، كانت بمثابة طريق الهداية نحو تحقيق الثراء الفاحش والحرية المادية . لقد كانت تلك هى طريقته فى توضيح الفارق بين الجانب الأيسر من هذا الكتاب أى الفئة " E " والفئة " S " ، وبين الجانب الأيمن أى الفئة " B " والفئة " I " ، وكانت القصة كالآتى :

" كانت هناك قرية صغيرة وجميلة كانت تصلح مكاناً رائعاً للعيش فيها ، ولكن كانت هناك تلك المشكلة التى تعكر صفو الحياة هناك ، وهى أن القرية لم تكن تحصل على الماء إلا إذا هطلت عليها الأمطار . وللقضاء على هذه المشكلة نهائيا قرر حكماء القرية أن يبرموا عقداً مع أحدهم لتوفير احتياجات القرية من الماء بصفة يومية ، وتطوع شخصان لتولى هذه المهمة ، وأبرم حكماء القرية عقداً مع كليهما ، فقد ظنوا أن وجود قليل من المنافسة من شأنه خفض الأسعار ، وضمان وجود كميات احتياطية من المياه .

أسرع الشخص الأول الذى فاز بأحد العقدين ، وكان يدعى " إد " بشراء دلوين مصنوعين من الصلب المطلى بالزنك ، وأخذ يقطع السكة المؤدية إلى البحيرة جيئة وذهابا والتى كان يبلغ طولها ميلاً تقريباً ، وسرعان ما أخذ يجنى المال بفضل عمله منذ الصباح الباكر وحتى المساء ، حيث كان يحمل الماء من البحيرة بدلويه ثم يذهب ليفرغهما فى صهريج ضخم بنته القرية من الطوب ، لقد كان عليه أن يستيقظ كل صباح قبل جميع سكان القرية حتى يضمن توفير ما يكفي من الماء لتلبية احتياجاتهم . لقد كان ذلك عملاً شاقاً بالنسبة له ، ولكنه كان سعيداً للغاية لأنه كان يجنى المال ، ولأنه حصل على أحد العقدين الحصريين للقيام بهذا المشروع .

أما الشخص الآخر الذى فاز بالعقد الثانى وكان يدعى " بيل " ، فقد اختفى لبعض الوقت ولم يره أحد لعدة أشهر ، مما جعل " إد " فرحاً للغاية بذلك ، حيث لم يكن هنالك من ينافسه وكان يحقق الأرباح وحده

وبدلاً من أن يشترى " بيل " دلوين لمنافسة " إد " قام بوضع خطة عمل ، وأنشأ شركة وضم إليها أربعة مستثمرين ، وعين رئيساً لها لمباشرة العمل . وعاد بعد ستة أشهر ومعه فريق إنشاءات ، وفى غضون عام واحد أقام فريق العمل خط أنابيب ضخماً مصنوعاً من الصلب الذى لا يصدأ يربط القرية بماء البحيرة .

وأثناء الافتتاح الضخم لخط الأنابيب أعلن " بيل " أن الماء الذى ينقله أكثر نقاءً من الماء الذى ينقله " إد " ، حيث كان يعلم أن هناك شكاوى من تلوث الماء الذى ينقله " إد " . والأكثر من ذلك أنه أعلن أنه يمكنه توفير احتياجات القرية من المياه لمدة سبعة أيام فى الأسبوع ، وطوال أربع وعشرين ساعة ، أما " إد " فقد كان يوفر الماء خلال أيام محدودة من الأسبوع ، ولم يكن يعمل أثناء عطلة نهاية الأسبوع . وبعد ذلك أعلن " بيل" أنه سوف يجعل سعر الماء الأعلى جودة ، والأكثر توافراً أقل من السعر الذى يبيع به " إد " بنسبة ٧٥٪ ؛ مما جعل سكان القرية يهللون فرحاً ، ويهرعون على الفور نحو الصنبور عند نهاية خط أنابيب " بيل " .

ولكى يتمكن " إد " من المنافسة قام بخفض الأسعار بنسبة ٧٥٪ ، واشترى دلوين إضافيين وقام بتغطيتها ، وبدأ فى نقل الماء بأربعة دلاء فى كل مرة يذهب فيها إلى البحيرة . ومن أجل تحسين مستوى الخدمة التى يقدمها ، استعان بولديه لمساعدته فى نقل الماء ليلاً ، وأثناء عطلة نهاية الأسبوع . وعندما حان موعد التحاق ولديه بالجامعة قال لهما :

" أسرعا فى العودة مرة أخرى ، ففى يوم ما من الأيام سوف يصبح هذا المشروع ملكاً لكما " .

ولكن لسبب ما لم يعودا بعد انتهاء دراستهما بالجامعة . وفى نهاية المطاف واجه " إد " مشاكل مع موظفيه ، ومع اتحاد العمال ، الذى كان يطالبه برفع أجور العمال ، ومنحهم امتيازات أكبر ، وعدم قيام العمال بحمل أكثر من دلو واحد فقط فى المرة الواحدة .

وفى هذه الأثناء كان " بيل " يفكر فى أنه طالما أن القرية تحتاج إلى الماء ، فلابد من أن هناك قرى أخرى تحتاج إلى الماء كذلك ، وهكذا أعاد صياغة خطة العمل التى يتبعها وانطلق يروج لنظام توفير الماء الذى يتسم بالسرعة ، والضخامة ، والتكلفة المنخفضة ، والماء النقى للقرى فى جميع أنحاء العالم . لقد كان يحصل على سنت واحد فقط مقابل كل دلو من الماء ؛ ولكنه كان يبيع ملايين من دلاء الماء كل يوم ، وبغض النظر عما إذا مارس عملا أم لا ، فإن بلايين من الناس يستهلكون بلايين من دلاء المياه ، مما جعل جميع هذه الأموال تتدفق على حسابه فى البنك ، لقد مد " بيل " أنبوبا كى يتدفق المال إليه ، كما مد أنبوباً كى يوصل الماء إلى الناس .

وعاش " بيل " فى هناء وسرور إلى الأبد ، بينما عاش " إد " فى شقاء طوال حياته وظل يعانى من المشاكل المالية إلى الأبد " .

لقد ظلت قصة " بيل " و" إد " مثل السراج المنير الذى هدانى لسنوات ، وساعدنى فى اتخاذ قراراتى فى الحياة . فقد كنت عادة ما أسأل نفسى :

" هل أقوم ببناء خط أنابيب ، أم أقوم بنقل الماء بالدلو ؟ " .

" هل أعمل بجد أم أعمل بذكاء ؟ " .

وكانت الإجابة على هذين السؤالين هى السبب فى تحقيقى للحرية المادية . وهذا هو المحور الذى يدور حوله هذا الكتاب ، إنه يتناول ما يجب على المرء القيام به حتى يصبح من أصحاب الفئة " B " والفئة " I " . إنه من أجل كل الذين سئموا من نقل الماء بالدلو ، ولديهم الاستعداد لإقامة خط أنابيب حتى تتدفق الأموال إلى داخل جيوبهم ... وليس إلى خارج جيوبهم .

ينقسم هذا الكتاب إلى ثلاثة أجزاء :

الجزء الأول : يتناول الجزء الأول من هذا الكتاب الاختلافات الجوهرية بين الأشخاص داخل النموذج الرباعى . والأسباب التى تجعل أشخاصاً بأعينهم ينجذبون إلى تقسيمات معينة ويظلون متشبثين بها دون أن يدركوا حقيقة ذلك ، وسوف يساعدك هذا الكتاب على معرفة الفئة التى تنتمى إليها حاليا داخل النموذج الرباعى ، والمكان الذى تصبو للوصول إليه خلال خمس سنوات من الآن .

الجزء الثانى : يتناول الجزء الثانى التغيير الذى يجب أن يحدثه المرء فى شخصيته ، إنه يركز حول " الشخص " الذى ينبغى أن تكونه بدلاً من التركيز على الخطوات التى يجب القيام بها .

الجزء الثالث : يحدد الجزء الثالث الخطوات السبع التى يمكن اتخاذها نحو الوصول إلى الجانب الأيمن من " النموذج الرباعى " ، وسوف أطلعكم على المزيد من أسرار والدى الثرى حول المهارات المطلوبة ؛ حتى يصبح المرء أحد الناجحين من أصحاب الفئة " B " أو الفئة " I " ، وسوف يساعدك ذلك على اختيار طريقك نحو تحقيق الحرية المادية .

سأظل أؤكد من خلال صفحات هذا الكتاب أهمية الذكاء فى التعامل مع الأمور المالية ، فإذا كنت ترغب فى أن تعمل من الجانب الأيمن للنموذج : أى من جانب الفئة " B " والفئة " I " فإنه يتحتم عليك التحلى بقدر أكبر من الذكاء ، عما إذا اخترت البقاء فى الجانب الأيسر من النموذج : أى فى الجانب الخاص بالفئة " E " والفئة " S " .

ولكى يصبح المرء ممن ينتمون إلى الفئة " B " أو الفئة " I " ينبغى السيطرة على الاتجاه الذى يتحرك فيه التدفق المالى الخاص بك . إن هذا الكتاب يخاطب هؤلاء الذين لديهم الاستعداد لتغيير حياتهم ، هؤلاء الذين يمكنهم التحرك خارج حدود الأمان الوظيفى ، والبدء فى إقامة خطوط الأنابيب الخاصة بهم و الوصول إلى الحرية المالية المنشودة .

نحن نشهد الآن بزوغ فجر عصر المعلومات الذى سوف يتيح المزيد من الفرص التى لم تكن متوافرة من قبل ؛ من أجل الحصول على عائدات مادية مربحة ، ولن يتمكن من تحديد تلك الفرص أو اغتنامها سوى الأفراد الذين يتمتعون بمهارات الفئة " B s " والفئة " I s " ؛ ولكى يحقق المرء النجاح فى عصر المعلومات فإن عليه الحصول على المعلومات من التقسيمات الأربعة جميعاً ؛ ولكن لسوء الحظ فإن مدارسنا لاتزال تعيش فى عصر الصناعة ، ولا تزال تعد الطلاب للعمل فى الجانب الأيسر فقط من النموذج الرباعى .

فإذا كنت تبحث عن إجابات جديدة للتحرك قدما نحو عصر المعلومات فإن هذا الكتاب قد كتب خصيصاً من أجلك . لقد تم تأليفه لمساعدتك فى رحلتك نحو عصر المعلومات ، وبالرغم من أنه لا يتضمن جميع الإجابات ، إلا أننى سأطلعك من خلاله على مبدأ نفاذ البصيرة الذاتى العميق الذى اكتسبته بينما كنت أخوض الرحلة للتحول من الفئة " E " و الفئة " S " من هذا الكتاب إلى الفئة " B " والفئة " I " .

فإذا كنت على أهبة الاستعداد للبدء فى رحلتك ، أو كنت قد بدأت بالفعل فى رحلتك نحو تحقيق الحرية المادية ، فإن هذا الكتاب قد تم تأليفه خصيصاً من أجلك .

الفصل الأول

" لماذا لا تحصل على وظيفة ؟ "

فى عام ١٩٨٥ كنا أنا و زوجتى " كيم " مشردين وعاطلين عن العمل ، ولم يتبق من مدخراتنا سوى النزر اليسير فى الوقت الذى استنفدنا فيه ما كان فى بطاقات الائتمان ، وكنا نعيش فى سيارة تويوتا قديمة بنية اللون ذات مقاعد مائلة للخلف كنا نستخدمها كأسرة .

ومع حلول نهاية الأسبوع الأول كنا قد بدأنا ندرك حقيقة من نحن وما كنا نفعل وإلى أين نسير . ولكن ظللنا بلا مأوى لمدة أسبوعين آخرين ، ثم عرضت علينا إحدى الصديقات ، عندما أدركت وضعنا المالى البائس ، البقاء فى قبو منزلها ، حيث مكثنا هناك تسعة أشهر كاملة .

لم نتفوه أنا وزوجتى بكلمة واحدة عن وضعنا ، ففى أغلب الأحيان كنا نبدو طبيعيين ظاهريا ، وعندما علم الأصدقاء وأفراد الأسرة بمحنتنا كان أول سؤال يوجه لنا دائما هو : " لماذا لا تحصلان على وظيفة ؟ " .

فى البداية حاولنا أن نوضح الأمر ، ولكن فى أغلب الأحيان كنا نخفق فى توضيح مبرراتنا ، فمن الصعوبة بمكان أن توضح لشخص يقدر قيمة الوظيفة أسباب عدم رغبتك فى الحصول على وظيفة .

لقد زاولنا أكثر من مرة عدداً من الوظائف الغريبة ، وجنينا بضعة دولارات من هنا أو هناك ، ولكننا فعلنا ذلك فقط من أجل الحصول على طعام لسد رمقنا ، ولكى نتمكن من ملء السيارة بالوقود ، أما حفنة الدولارات الإضافية فقد كانت مجرد قوة دفع نحو

هدفنا الوحيد . وينبغى علىّ الاعتراف أنه فى لحظات الشك العميق التى انتابتنى كانت فكرة الحصول علىّ وظيفة مضمونة تحقق الأمان جذابة ، ولكن لأن الأمان الوظيفى لم يكن غايتنا ، ظللنا نمضى فى طريقنا نعيش يوماً بيوم بينما كنا نقف على شفا هاوية مالية .

لقد كان عام ١٩٨٥ من أسوأ أعوام حياتنا ، وأطولها . ومن يقول إن المال ليس ذا أهمية من الواضح أنه لم يعش بدونه لفترة طويلة . فلقد كنا نتشاجر أنا و " كيم " ونتشاحن معاً ، فالخوف والشك والجوع يستنفد الوقود العاطفى للإنسان . وعادة ما يجعلنا نتشاحن مع الشخص الذى يحبنا حباً جماً ، ومع ذلك كان الحب هو الذى جعلنا نتمسك ببعضنا البعض ، وجعل علاقتنا كزوجين أقوى من ذى قبل . ولكن على الرغم من أننا كنا نعلم أى طريق نسلك ، إلا أننا لم نكن واثقين من قدرتنا على الوصول إلى غايتنا .

لقد كنا ندرك دائماً أنه فى إمكاننا الالتحاق بوظيفة مضمونة تحقق لنا الأمان وتدر علينا دخلاً مرتفعاً ، فكل منا يحمل شهادة جامعية ، ويتمتع بمهارات وظيفية جيدة ، فضلاً عن أخلاقنا المهنية القوية ؛ ولكننا لم نكن نصبو إلى الأمان الوظيفى بل إلى تحقيق الحرية المالية .

لذلك بحلول عام ١٩٨٩ كنا من أصحاب الملايين . وبالرغم من النجاح الذى حققناه كما كان يظن بعض الناس ، إلا أننا لم نحقق جميع أحلامنا ، ولم نصل إلى الحرية المادية الحقيقية ، ولم يتحقق لنا ما أردنا إلا عام ١٩٩٤ ، حيث لم نعد مضطرين للعمل طوال حياتنا . فعندما قمنا بتأمين أنفسنا ضد التعرض لأية كارثة مالية غير متوقعة ، حينئذ فقط أصبحنا أحراراً مادياً ، ووقتها كانت " كيم " تبلغ من العمر ٣٧ عاما بينما كنت أبلغ أنا ٤٧ عاما .

المال ليس شرطاً أساسياً للحصول على المال

لقد بدأت هذا الكتاب بالحديث عن الفترة التى كنت فيها بلا مأوى ، وخالى الوفاض ، وذلك لأننى عادة ما أسمع الناس يقولون : " المال يجلب المال " .

إلا أننى لا أشاركهم هذا الرأى ، فلكى أتحول من شخص بلا مأوى عام ١٩٨٥ إلى شخص ثرى ثم شخص يتمتع بالحرية المالية عام ١٩٩٤ لم يتطلب منى ذلك امتلاك المال .

فلم نكن نملك مالاً عندما بدأنا ، بل الأكثر من ذلك أننا كنا نعانى من الديون ، ولم يتطلب الأمر أيضاً توافر تعليم رسمى جيد ، فقد كنت أحمل شهادة جامعية ، وأستطيع بكل أمانة أن أقول إن تحقيق الحرية المادية لم يكن له أى علاقة بما تعلمته

فـى الجامعـة ، فلـم أحـتج لـا تعلمتـه مـن رياضـيات ، وحسـاب مثلثـات وكيميـاء ، وفيزياء ، ولغة فرنسية ، وأدب إنجليزي .

إن كثيراً من الأشخاص الناجحين تركوا الدراسة بدون الحصول على شهادة جامعيـة أمثال : " توماس أديسون " ، مكتشف الكهرباء ، و " هنرى فـورد " ، مؤسـس شـركة " فـورد " للسـيارات ، و " بيـل جيـتس " مؤسـس شـركة " مايكروسـوفت " و" تيـد تيرنـر " مؤسـس شـبكة الـ " سـى إن إن " ، و " مايكـل دل " مؤسـس شـركة " دل " لأجهزة الحاسوب ، و" سـتيف جـابس " مؤسـس شـركة " أبـل " لأجهـزة الحاسـوب و " رالف لورين " مؤسس شركة " بولو " . إن التعليم مهم بالنسـبة للمهـن التقليديـة . ولكـن لـيس مهمـا بالنسـبة للكيفيـة التـى جمعـوا بهـا ثـروتهم . فقـد اسـتطاعوا إقامـة مشاريعهم الناجحة ، وهذا بالضبط ما كنا نكافح أنا وزوجتى من أجله .

ما الذى يجعل المرء يحقق الحرية المالية ؟

عادة ما يوجه الناس إلىّ هذا السؤال : " إذا كان المال لا يجلب المال ، والمدارس لا تعلم المرء كيف يصل إلى الحرية المالية ، إذن ما الذى يتطلبه تحقيق ذلك ؟ "

وكنت أجيب على ذلك قائلا : " إن الأمر يتطلب أن يكون لديك حلم ، والكثير مـن التصميم والاستعداد للـتعلم سـريعاً ، والقـدرة علـى اسـتغلال المواهـب التـى حبـاك بهـا الخالق على النحو الصحيح ، فضلاً عـن معرفتـك أى فئـة مـن فئـات النمـوذج الربـاعى للتدفقات النقدية يمكنك توليد دخلك منه .

ما هو النموذج الرباعى للتدفقات النقدية ؟

إن الرسم الموضح أدناه هو النموذج الرباعى للتدفقات النقدية .



يمثل كل حرف في التقسيم الرباعى الآتى :

حرف الـ " E " يمثل الموظف .

حرف الـ " S " يمثل صاحب المهنة الحرة .

حرف الـ " B " يمثل صاحب أحد المشروعات .

حرف الـ " I " يمثل المستثمر .

فى أى واحدة من هذه الفئات تحصل على دخلك ؟

إن " **النموذج الرباعي للتدفقات النقدية** " يمثل الطرق المختلفة التي يمكن عن طريقها الحصول على الدخل أو المال ، على سبيل المثال يحصل الموظف على المال عن طريق التحاقه بوظيفة ، أو العمل لصالح شخص آخر أو لحساب شركة ما ، بينما يجنى أصحاب المهن الحرة المال عن طريق العمل لحساب أنفسهم ، فصاحب مشروع ما يملك مشروعا يدر عليه مالا ، والمستثمرون يجنون المال من استثماراتهم المختلفة ، بمعنى آخر أن المال يجلب المزيد من المال .

تتطلب الطرق المختلفة للحصول على المال أساليب مختلفة للتفكير ، ومهارات تقنية ، وأساليب تعليمية مختلفة ، وأنواعاً مختلفة من الأشخاص ، فمختلف الأشخاص ينجذبون إلى الفئات الرباعية المختلفة .

وعلى الرغم من أن المال واحد إلا أن طرق الحصول عليه تختلف اختلافاً شاسعاً من شخص إلى آخر ، وإذا بدأت فى النظر إلى كل المسميات الأربعة المختلفة لكل فئة فقد يتبادر إلى ذهنك السؤال التالى : " من أى من هذه الفئات الأربع تحصل على معظم دخلك ؟ " .

إن كل فئة من هذه الفئات الأربع تختلف عن الأخرى ، لذلك فإن الحصول على المال من التقسيمات المختلفة يتطلب مهارات مختلفة وشخصية مختلفة ، حتى إذا ظل الشخص كما هو فى كل فئة من الفئات الأربع ، فالانتقال من فئة إلى أخرى يشبه لعب الجولف فى الصباح ، ثم حضور حفل للباليه فى المساء .

يمكنك جنى المال من الفئات الأربع كافة

يمتلك أغلبنا القدرة على جنى المال من الفئات الأربع جميعاً ، فاختيارك أو اختيارى للفئة التى نحصل منها على دخلنا الأساسى لم يكن أمراً تعلمناه فى المدرسة ، فالأمر يرتبط أكثر ما يرتبط بحقيقة شخصيتنا و قيمنا الأصيلة وأوجه قوتنا وضعفنا واهتماماتنا . تلك هى الاختلافات الجوهرية التى تجذبنا إلى الفئات الأربع ، أو تصيبنا بالنفور منها .

ومع ذلك فأياً كانت المهنة التى نزاولها فإنه يمكننا العمل من خلال الفئات الأربع ، على سبيل المثال يمكن للطبيب أن يختار أن يحصل على دخله بوصفه موظفاً ينتمى إلى الفئة " E " ، ويصبح أحد أفراد الطاقم الطبى بأحد المستشفيات الكبرى ، أو العمل فى الحكومة فى مجال الخدمة الصحية العامة ، أو أن يصبح طبيباً بالجيش ، أو ينضم إلى العاملين بإحدى شركات التأمين التى تحتاج إلى طبيب ليعمل لديها .

ويمكن لنفس هذا الطبيب أن يختار الحصول على دخله من خلال عمله لحساب نفسه كأحد أفراد الفئة " S " ، وذلك عن طريق البدء في إقامة مشروعه الخاص ، وفتح عيادة خاصة به و تعيين موظفين ، وأن يجتذب أعداداً متزايدة من العملاء .

أو يمكنه أن يصبح من أصحاب الفئة " B " ، وذلك بأن يملك عيادة ، أو معملاً ويستعين بأطباء آخرين ليعملوا لديه ، وقد يستعين هذا الطبيب بمدير يتولى إدارة المشروع . في هذه الحالة يمتلك الطبيب المشروع ولكن لا يتحتم عليه العمل به ، وفي وسعه أيضاً أن يختار امتلاك مشروع ليس له علاقة بالمجال الطبي . بينما يستمر في ممارسة مهنة الطب في مكان آخر .

وفي هذه الحالة يكتسب الطبيب دخله بصفته أحد أفراد الفئة "E " والفئة " B " . وبصفته أحد أفراد الفئة " I " فإنه يمكنه جني المال من كونه مستثمراً في مشروع يملكه شخص آخر ، أو في سوق البورصة ، أو سوق السندات أو العقارات .

إن الكلمات التي تحمل دلالات مهمة حقا هي : " كيفية توليد الدخل " ، فلا يتعلق الأمر بما نفعل بقدر ما يتعلق بكيفية توليد الدخل .

طرق توليد الدخل المختلفة

إن الأمر يرتبط أكثر ما يرتبط بالاختلافات الداخلية ، بين قيمنا الصميمة وأوجه قوتنا وضعفنا واهتماماتنا التي تؤثر على الفئة التي نحصل منها على دخولنا ، فبعضنا يحب أن يكون موظفاً ، بينما البعض الآخر يكره ذلك ، وبعض الناس يحبون امتلاك الشركات ولكن لا يحبون إدارتها ، بينما يحب آخرون امتلاك الشركات وإدارتها . هناك أشخاص معينون يحبون الاستثمار بينما لا يرى آخرون فيه سوى المخاطرة بإضاعة المال ولكن تتجمع بداخل شخصياتنا القليل من كل هذه الشخصيات ، فتحقيق النجاح في الفئات الأربع إنما يعني إعادة توجيه بعض من تلك القيم الداخلية الصميمة .

يمكنك أن تكون فقيراً أو ثرياً داخل الفئات الأربع جميعاً

من الأهمية بمكان ملاحظة أنه يمكن أن تكون فقيراً أو ثرياً داخل الفئات الأربع فهناك الذين يكسبون الملايين ، وهناك أيضاً من يعانون من الإفلاس ، فانتماؤك إلى إحدى الفئات الأربع لا يضمن بالضرورة تحقيق النجاح المالي .

ليست جميع الفئات متساوية

عندما تعرف السمات المختلفة لكل فئة من الفئات الأربع سوف تكوِّن فكرة جيدة عن الفئة أو الفئات الأفضل بالنسبة لك .

فعلى سبيل المثال ، من أحد الأسباب التى جعلتنى أختار العمل بصفة أساسية فى الفئتين " B " ، و " I " هو الامتيازات الضريبية المتوفرة فى هاتين الفئتين ، فبالنسبة لغالبية الأشخاص يتيح العمل من خلال الجانب الأيسر من الفئات الأربع بعض الثغرات الضريبية القانونية القليلة ، ومع ذلك فالثغرات الضريبية القانونية متاحة بكثرة على الجانب الأيمن من الفئات الأربع . فمن خلال عملى من أجل توليد الدخل من الفئتين " B " و " I " نجحت فى الحصول على المال سريعاً ، وتسخيره لمصلحتى بدون إضاعة الجانب الأكبر منه فى تسديد الضرائب .

الطرق المختلفة لجنى المال

عندما يسألنى الناس أنا و " كيم " لماذا كنا مشردين أجيبهم بأن السبب فى ذلك إنما يرجع إلى ما علمنى إياه والدى الثرى حول المال . فلقد كان المال مهما بالنسبة لى ؛ ولكننى لم أكن أرغب فى أن أقضى بقية عمرى فى العمل من أجله . لذلك لم أكن أرغب فى الالتحاق بوظيفة ، وإذا كنا أنا و" كيم " سوف نصبح مواطنين مسئولين فإننا كنا نرغب فى أن يعمل المال من أجل مصلحتنا بدلاً من أن نبدد حياتنا ونحن نعمل من أجل الحصول عليه .

لهذا فإن " النموذج الرباعى للتدفقات المالية " له أهميته ، حيث يميز بين الطرق المختلفة التى يتم بها توليد الثروة . فهناك طرق تجعل المرء مسئولاً ، وفى الوقت نفسه قادراً على جمع المال بدون بذل مجهود بدنى أثناء العمل من أجل الحصول عليه .

آباء مختلفون و آراء مختلفة حول المال

كان والدى المتعلم تعليماً عالياً يؤمن بأن حب المال إنما هو الشر بعينه ، وأن تحقيق الأرباح الطائلة يعنى أنك جشع ، ولقد انتابه الشعور بالحرج عندما نشرت الصحف قيمة دخله ، وذلك لأنه كان يحصل على دخل مرتفع للغاية بالمقارنة بالمدرسين الذين يعملون لديه . فقد كان والدى رجلا ، طيب القلب ، يعمل بجد ، ويبذل ما فى وسعه للدفاع عن وجهة نظره بأن المال ليس ذا بال بالنسبة له .

لقد كان والدى ذو التعليم العالى والفقير فى الوقت ذاته دائماً ما يقول :

" أنا لست مهتماً إلى هذا الحد بالمال " .

" لن أكون ثرياً أبداً " .

" لا أستطيع القيام بذلك " .

" الاستثمار ينطوى على مخاطرة " .

" المال ليس كل شىء " .

الحياة قوامها المال

أما والدى الثرى فكانت له وجهة نظر مختلفة ، فقد كان يعتقد أنه من الغباء أن يضيع المرء حياته وهو يعمل من أجل المال ، والتظاهر بأن المال ليس مهما . وكان يؤمن بأن الحياة أهم من المال ؛ ولكن الحياة قوامها المال ، وكان غالباً ما يقول : " لديك فى اليوم الواحد ساعات طويلة يمكنك قضاؤها فى العمل الشاق فقط ، فلم تعمل بجد من أجل المال ؟ تعلم الحصول على المال ودع الآخرين يعملون بجد من أجلك ، وعندئذ تكن حراً فى عمل الأشياء المهمة التى ترغب فيها " .

بالنسبة لوالدى الثرى كانت الأشياء المهمة هى :

١. إيجاد متسع من الوقت لتربية الأولاد .
٢. امتلاك المال للتبرع به للمؤسسات الخيرية والمشروعات التى يؤيدها .
٣. توفير فرص عمل وتحقيق الاستقرار المالى للمجتمع .
٤. امتلاك الوقت والمال للاهتمام بصحته .
٥. القدرة على السفر حول العالم مع أسرته .

لقد كان والدى الثرى يقول : " هذه الأشياء تحتاج إلى المال ، لذلك فالمال مهم ، ولكنى لا أرغب فى أن أفنى عمرى فى العمل من أجل الحصول عليه " .

اختيار الفئات الأربع

كان أحد أسباب تركيزى أنا وزوجتى على الفئتين " B " و " I " عندما كنا بلا مأوى هو أننى كنت أتمتع بقدر أكبر من التدريب والتعليم فى هاتين الفئتين ، وبفضل توجيهات والدى الثرى عرفت المزايا المالية والمهنية المختلفة لكل فئة من هذه الفئات .

وبالنسبة لى كان الجانب الأيمن من النموذج الرباعى الذى يضم الفئتين " B " ، و " I " هو الأمثل من أجل تحقيق الحرية المالية .

وإلى جانب ذلك عندما بلغت من العمر السابعة والثلاثين كنت قد مررت بكثير من حالات الفشل والإخفاق فى جميع الفئات الأربع ؛ مما كوّن لدىّ إلى حد ما درجة من درجات الفهم لطبيعتى وما أحبه وما أبغضه ، وجوانب القوة والضعف فى شخصيتى . لذلك كنت أعلم فى أى من هذه الفئات كنت بارعاً .

الآباء معلمون

لقد كان والدى الثرى هو الذى عادة ما يشير إلى " **النموذج الرباعى للتدفقات المالية** " عندما كنت صغيراً ، وكان يوضح لى الفارق بين الشخص الناجح فى الجزء الأيسر من النموذج مقارنة بالجزء الأيمن منه ، ولكن لحداثة سنى لم أكن أعير ما كان يقوله أى اهتمام ، ولم أكن أفهم الفارق بين عقلية الموظف وعقلية صاحب المشروع ، فقد كنت أعطى المدرسة جل اهتمامى .

ومع هذا كنت أسمع كلماته ، ثم سرعان ما بدأت كلماته تعنى لى شيئاً ، وبفضل وجود نموذجين لأبوين ناجحين ونشيطين حولى ، أصبح لكلامهما مغزى عندى ، ولكن ما كان يفعله كل منهما هو الذى منحنى الفرصة لملاحظة الاختلافات بين جانب الفئتين " E - S " ، وجانب الفئتين " B - I " من النموذج الرباعى ، فى بادئ الأمر كانت الاختلافات غير ظاهرة بالنسبة لى ، ثم أصبحت واضحة تماماً فيما بعد .

على سبيل المثال : كان أحد الدروس المؤلمة التى تعلمتها وأنا بعد صبى صغير هو مقدار الوقت الذى كان يقضيه أحدهما معى بالمقارنة بالآخر ، ومع تزايد نجاح وشهرة كل من أبوىّ أصبح من الواضح أن الوقت الذى يقضيه أحدهما مع زوجته وأولاده الأربعة أخذ يتضاءل شيئاً فشيئاً ، فوالدى الحقيقى كان على سفر دائمًا ، أو يحضر الاجتماعات ، أو يقضى وقته مسرعاً نحو المطارات لعقد المزيد من الاجتماعات ، وكلما زاد نجاحه تضاءلت المرات التى كنا نتناول فيها العشاء كأسرة واحدة ، وكان يقضى عطلة نهاية الأسبوع فى مكتبه الصغير المزدحم ، مدفوناً أسفل أوراق العمل المكدسة .

أما والدى الثرى فقد ازداد وقت فراغه مع تزايد نجاحه ، وكان أحد أسباب معرفتى الكثير عن المال والتمويل والمشروعات والحياة هو ببساطة تزايد وقت الفراغ الهائل الذى كان والدى الثرى يقضيه معى أنا وأولاده .

ومثال آخر يتمثل فى تزايد ثروة أبوىّ مع تزايد نجاحهما ، ولكن ازداد انغماس والدى الحقيقى المتعلم فى الديون ، ومن ثم كان يضطر للعمل بصورة أكثر جدية ،

ولكنه وجد نفسه فجأة في شريحة ضريبية أعلى ، وعندئذ أخبره محاسبه وموظف البنك الذى يتعامل معه أنه ينبغى عليه شراء منزل أكبر حتى ينفذ من " الثغرة الضريبية " المزعومة ، ويتبع والدى النصيحة ، ويشترى منزلاً أكبر ، وإذا به يجد نفسه مضطراً لزيادة عمله الشاق ؛ حتى يجنى المزيد من المال ؛ حتى يسدد ثمن المنزل الجديد مما زاد من ابتعاده عن أسرته .

أما والدى الثرى فقد كان مختلفاً حيث كان يجنى مالاً وفيراً باستمرار ، ومع ذلك كان يدفع ضرائب أقل باستمرار ، فهو أيضاً كان محاطاً برجال البنوك والمحاسبين ؛ ولكنهم لم يسدوا إليه نفس النصيحة التى كانوا يسدونها لوالدى ذى التعليم العالى .

السبب الرئيسى

كانت قوة الدفع التى منعتنى من البقاء في الجانب الأيسر من " النموذج الرباعى " هو ما حدث لوالدى الفقير ذى التعليم العالى عندما بلغ ذروة مستقبله المهنى .

ففى أوائل السبعينات كنت قد أنهيت دراستى الجامعية ، وأعيش فى " بنساكولا " بولاية " فلوريدا " ، وأتلقى تدريباً على الطيران للانضمام لقوات المارينز استعداداً لتوجهى إلى فيتنام . وكان والدى ذو التعليم العالى يشغل آنذاك منصب المشرف العام على التعليم بولاية هاواى ، وأحد العاملين مع حاكم الولاية ، وفى إحدى الأمسيات اتصل بى والدى فى القاعدة وقال لى :

" أى بنى إننى أعتزم تقديم استقالتى من منصبى ، وترشيح نفسى لمنصب نائب حاكم ولاية هاواى عن الحزب الجمهورى " .

وشعرت وقتها بغصة فى حلقى ، وسألته قائلاً : " هل سترشح نفسك ضد رئيسك ؟ " .

فأجابنى قائلاً : " هذا صحيح " .

فسألته قائلاً : " لماذا ؟ إن الجمهوريين ليس لديهم فرصة للفوز فى هاواى ، فالحزب الديمقراطى والاتحادات العمالية قوية للغاية هناك " .

وأجابنى والدى قائلاً : " إننى أعلم ذلك يا بنى ، وأعلم أيضاً أنه ليس لدينا أية بادرة أمل فى الفوز ، فالقاضى " صامويل كينج " سوف يترشح لمنصب الحاكم ، وسوف أكون نائبه " .

فسألته مجدداً : " لماذا إذن ترشح نفسك ضد رئيسك إذا كنت تعلم أنك سوف تخسر ؟ " .

فأجابنى قائلاً : " لأن ضميرى لن يسمح لى بأن أفعل أى شىء آخر ، إن الألاعيب التى يمارسها هؤلاء السياسيون تزعجنى " .

فسألته : " هل تعنى أنهم فاسدون ؟ " .

أجابنى والدى الحقيقى قائلا : " لا أرغب في قول ذلك . " لقد كان والدى الحقيقى رجلاً شريفاً ، متمسكاً بالأخلاق ، ونادراً ما كان يتحدث بسوء عن أى شخص ، وكان دائماً دبلوماسياً ، ومع هذا شعرت بنبرات الغضب والاستياء فى صوته عندما قال لى : " إننى فقط أقول إن ضميرى يعذبنى عندما أرى ما يحدث وراء الكواليس ، ولن أستطيع التعايش مع نفسى إذا غضضت البصر عما يجرى ، ولم أحرك ساكناً . إن وظيفتى و مرتبى ليسا أهم عندى من ضميرى ."

وبعد فترة صمت طويلة أدركت أن والدى قد حسم أمره فقلت له بهدوء : " بالتوفيق ، إننى فخور بشجاعتك وفخور أكثر أننى ابنك . "

ومنى أبى والحزب الجمهورى بهزيمة ساحقة كما كان متوقعاً ، وأصدر الحاكم الذى أعيد انتخابه أوامره بألا تتم الاستعانة بوالدى فى أى منصب حكومى بولاية هاواى ، وهو ما حدث تماماً . وهكذا وجد والدى نفسه فى سن الرابعة والخمسين ويبحث عن عمل بينما كنت فى طريقى إلى فيتنام . لقد كان والدى يبحث عن وظيفة جديدة وهو فى منتصف العمر ، وأخذ يتنقل من وظيفة ذات لقب ضخم ومرتب ضئيل إلى أخرى ، وهى وظائف مثل المدير التنفيذى لمنظمة " إكس . واى . زد للخدمات " وهى إحدى المنظمات التى لا تهدف إلى الربح ، أو المدير الإدارى لمنظمة " إيه . بى . سى " وهى منظمة أخرى لا تهدف إلى الربح .

لقد كان والدى رجلاً طويل القامة ، ذكياً ونشيطاً إلا أنه لم يعد موضع ترحاب فى العالم الوحيد الذى عرفه ألا وهو عالم الموظفين . وحاول والدى البدء فى عدد من المشروعات الصغيرة فعمل كمستشار لبعض الوقت ، بل وقام بشراء أحد الامتيازات الشهيرة ولكنها باءت جميعاً بالفشل . ومع تقدمه فى العمر وهنت قواه وضعفت رغبته فى البدء من جديد ، بل وأصبح فتور عزيمته بعد فشل كل مشروع أمراً جلياً . لقد كان والدى من أصحاب الفئة " E " الناجحين ، ويكافح من أجل البقاء فى الفئة " S " التى لم يكن يتمتع بالتدريب الكافى ولا بالخبرة الكافية ولا بالجرأة للبقاء فيها . لقد كان يهوى عالم التعليم العام ، ولكنه لم يتمكن من إيجاد السبيل الذى يمكنه من العودة إليه مرة أخرى ، فقد كان الحظر المفروض على توليه مناصب حكومية مطبقاً فى صمت ، وفى بعض الدوائر وضع اسمه فى " القائمة السوداء " .

ولولا الضمان الاجتماعى والرعاية الصحية لتحولت سنواته الأخيرة إلى كارثة حقيقية ، وعلى الرغم من أنه مات محبطاً وغاضباً إلى حد ما إلا أنه مات وضميره مستريح .

إذن ما الذى منحنى القوة للاستمرار خلال الأوقات الحالكة ؟ إنها ذكرى والدى المتعلم التى كانت تطاردنى ، وهو جالس فى المنزل ، ينتظر سماع رنين الهاتف ؛ ملتمساً النجاح فى عالم المشروعات الذى لم يكن يدرى عنه شيئاً .

بالإضافة إلى ذلك كانت هناك ذكرى والدى الثرى التى تبعث على السرور ، وأنا أراه يزداد سعادة ونجاحاً كلما مضى به العمر مما كان مصدر إلهام بالنسبة لى . فبدلاً من أن تتدهور حالته وقد بلغ الرابعة والخمسين من عمره حقق والدى الثرى مزيداً من الازدهار ، فقد كان ثرياً قبل بلوغه هذه السن بفترة طويلة ، ولكن ببلوغه الرابعة والخمسين كان قد أصبح فاحش الثراء ، وكانت صورته تتصدر عناوين الصحف بوصفه الرجل الذى كان يشترى منطقة " واكيكى وماوى " . لقد كانت السنوات التى قضاها فى إقامة المشروعات على نحو منهجى قد بدأت تؤتى أُكُلها ، وكان والدى الثرى فى سبيله لأن يصبح من أغنى أغنياء الجزيرة .

الاختلافات الصغيرة تصبح هائلة

لأن والدى الثرى أوضح لى فكرة " النموذج الرباعى " فإننى استطعت ملاحظة الاختلافات الصغيرة التى تحولت إلى اختلافات هائلة عند مقارنتها بالسنوات التى يقضيها المرء وهو يعمل . وبفضل النموذج الرباعى أدركت أنه من الأفضل ألا أتخذ قراراً بشأن ما أريد عمله بقدر ما أقرر الشخص الذى أريد أن أكونه مع مرور السنوات التى أعمل خلالها . وأثناء الساعات الحالكة التى مررت بها شكلت تلك المعرفة وتلك الدروس التى تعلمتها من أبوىَّ القويين مصدرًا للقوة التى جعلتنى أسير إلى الأمام .

الأمر أكبر من مجرد النموذج الرباعى

إن " **النموذج الرباعى للتدفقات المالية** " لهو أكثر من مجرد خطين ومجموعة من الأحرف .



فإذا ألقيت نظرة إلى ما هو أبعد من هذا الرسم التوضيحى البسيط فسوف تجد عالمين مختلفين ، فضلاً عن طرق مختلفة للنظر إلى العالم من حولك . وبصفتى شخصاً نظر إلى العالم من كلتا الجهتين " **للنموذج الرباعى للتدفقات المالية** " فإننى أستطيع بمنتهى الأمانة القول بأن صورة العالم تبدو مختلفة اختلافاً كبيراً اعتماداً على أى جانب من جوانب النموذج الرباعى الذى تنتمى إليه و تلك الاختلافات هى المحور الذى يدور حوله هذا الكتاب .

إن أى خانة من خانات النموذج الرباعى ليست أفضل من غيرها ، فلكل منها جوانب الضعف وجوانب القوة ، لذلك كان الهدف من تأليف هذا الكتاب هو إتاحة الفرصة أمامك كى تلقى نظرة على الفئات المختلفة ، والوصول إلى التنمية الذاتية المطلوبة حتى يحقق المرء النجاح المادى فى كل عنصر من عناصر النموذج الرباعى للتدفقات النقدية . ويحدونى الأمل فى أن تتمكن من إلقاء نظرة عميقة حتى تختار الطريق المالى الذى يناسبك فى الحياة .

إن العديد من المهارات الجوهرية لتحقيق النجاح على الجانب الأيمن من " النموذج الرباعى " لا يتعلمها المرء فى المدرسة مما قد يفسر لنا سبب ترك أشخاص مثل " بيل جيتس " صاحب شركة " مايكروسوفت " و " تيد تيرنر " صاحب شبكة " سى إن إن " الإخبارية و " توماس أديسون " الدراسة فى وقت مبكر . وسوف يتناول الكتاب المهارات والطبيعة الشخصية اللازمة للوصول إلى النجاح على جانبى خانتى صاحب العمل " B " والمستثمر " I " من النموذج الرباعى .

إننى أقدم فى بداية الكتاب نظرة عامة للخانات الأربع من مربع التدفق النقدى ، ثم أنتقل للتركيز على الخانتين " B " أو صاحب العمل و " I " أو المستثمر ، فهناك كتب كثيرة تتناول كيفية تحقيق النجاح على جانب الفئتين " E " و " S " المشتغل بالأعمال الحرة .

وبعد قراءة هذا الكتاب قد يرغب البعض فى أن يغير الطريقة التى يحصل بها على دخله ، وقد يرتضى البعض الآخر بالبقاء حيث كان ، وربما تختار أن تعمل من خلال أكثر من فئة ، وربما تعمل من خلال الفئات الأربع جميعاً . إن كلاً منا يختلف عن الآخر ولا توجد فئة من هذه الفئات أفضل أو أكثر أهمية من أخرى ، ففى كل قرية ومدينة من مدن العالم هناك حاجة لأفراد يعملون فى جميع الفئات الأربع لضمان الاستقرار المالى للمجتمع ، هذا إلى جانب أنه كلما تقدم بنا العمر واكتسبنا خبرات مختلفة تغيرت اهتماماتنا .

فقد لاحظت على سبيل المثال أن الكثير من الشباب بمجرد إنهائهم لدراستهم يشعرون بالسعادة لحصولهم على وظيفة ، ولكن بعد مرور عامين أو أكثر يفقد عدد قليل منهم الاهتمام بمواصلة الترقى فى السلم الوظيفى للشركة ، أو يفقدون اهتمامهم بمجال الوظيفة الذى يعملون فيه ، إن تقدم السن والخبرات يدفع المرء إلى البحث عن سبل جديدة لتحقيق النمو والدخول فى تحد ، والحصول على الفوائد المالية والوصول إلى السعادة الشخصية ، لذا أرجو أن يقدم كتابى هذا بعض الأفكار الجديدة التى تساعدك فى تحقيق هذه الأهداف .

وباختصار فإن كتابى لا يدور حول العيش بلا مأوى . وإنما يتحدث عن العثور على بيت ... بيت فى خانة أو خانات " مربع التدفق النقدى " .

الفصل الثانى

خانات مختلفة ... أشخاص مختلفون

كان والدى المتعلم يقول دائما : " لا يمكنك أن تعلم كلباً عجوزاً حيلاً جديدة " .

لقد جلست مع والدى فى مناسبات عدة ، وبذلت قصارى جهدى كى أشرح له فكرة " **مربع التدفق النقدى** " فى محاولة منى لإرشاده إلى سبل مالية جديدة ، ومع اقترابه من مشارف الستين أدرك والدى أن كثيراً من أحلامه لن يتحقق ، ولقد قام بإعداد قائمة سوداء بالأشياء التى لا يمكن تنفيذها ، وعندما امتلاءت هذه القائمة بعدد كبير من الأشياء التى لا يمكن تحقيقها كان يرى نفسه عاجزاً .

وكان يقول : " لقد حاولت ولكنى لم أنجح "

وكان والدي يشير بذلك إلى محاولاته تحقيق النجاح فى الخانة " S " أى كمشتغل فى الأعمال الحرة ، وذلك من خلال عمله كمستشار ، وفى الخانة " B " من مربع التدفق النقدى أى كصاحب عمل عندما أهدر مدخراته فى مشروع آيس كريم شهير ؛ ولكن باءت محاولاته بالفشل .

ولأنه شخص ذكى فقد أدرك الفرق فى المهارات الفنية المطلوبة فى كل خانة من الخانات الأربع لمربع التدفق النقدى بل وكان يدرك أن فى مقدوره تعلمها إذا شاء ، ولكن كان هناك شيء آخر يمنعه .

وفى يوم من الأيام أثناء تناول الغداء تحدثت مع والدى الثرى عن والدى المتعلم .

ووقتها ، قال لى والدى الثرى : " أنا ووالدك لا نشبه بعضنا البعض من الداخل فعلى الرغم من أننا بشر ولكل منا مخاوفه وشكوكه ومعتقداته وأوجه القوة والضعف ، إلا أننا نتعامل مع هذه الأمور الداخلية المتشابهة بصورة مختلفة . "

فسألته قائلا : " هل يمكنك أن تخبرنى ما هو الفرق ؟ "

فأجاب : " لا يسعنا الحديث عن ذلك أثناء موعد غداء واحد فقط ، ومع ذلك فسوف أوضح لك الأمر ، فإن طريقة استجابتنا لهذه الاختلافات هى التى تحدد بقاءنا فى خانة أو أخرى من خانات مربع التدفق النقدى ، وعندما حاول والدك العبور من الخانة " E " أى الموظف إلى الخانة " B " أى صاحب العمل استطاع عقله أن يدرك ذلك التحول إلا أنه لم يستطع أن يتعامل مع الأمر من الناحية العاطفية ، وعندما لم تسر الأمور على ما يرام ، وبدأ يخسر المال لم يكن يدرى ماذا يفعل كى يحل هذه المشكلة لذلك عاد إلى الخانة التى كان يشعر فيها بالراحة . "

فقلت له : " تعنى بذلك خانة " الموظف " وأحيانا خانة " المشتغل بالأعمال الحرة ؟ "

فأومأ والدى الثرى برأسه موافقاً على كلامى ، وأضاف قائلاً : " عندما يزداد الخوف من خسارة المال داخلنا يميل والدك إلى البحث عن الأمان ، أما أنا فأميل إلى البحث عن الحرية . "

فقلت وأنا أشير إلى النادل لكى يحضر لنا الفاتورة : " وهذا هو الفرق الجوهرى بينكما . "

أضاف والدى الثرى قائلا : " ومع هذا فجميعنا بشر وعندما يتعلق الأمر بالمال والمشاعر المرتبطة به فإننا نستجيب لها بصورة مختلفة ، والطريقة التى نتعامل بها مع هذه المشاعر هى التى تحدد عادة الخانة التى نختارها لنحصل منها على دخولنا . "

فقلت له : " خانات مختلفة ... وأشخاص مختلفون " .

وبينما كنا نقف ونتوجه نحو الباب أضاف والدى الثرى : " هذا صحيح وإذا كنت ترغب فى تحقيق النجاح فى إحدى هذه الخانات فإن عليك التحلى بما هو أكثر من المهارات الفنية ، إنك تحتاج إلى معرفة الاختلافات الجوهرية التى تجعل الأشخاص يسعون إلى الانتماء إلى الخانات المختلفة ، وإن تحقق لك ذلك فسوف تكون حياتك سهلة يسيرة ."

وبينما كنا نتصافح ويودع كل منا الآخر أحضر الخادم سيارة والدى الثرى .

وتبادر إلى ذهنى سؤال آخر ، فأسرعت أسأله : " هناك أمر آخر ، هل من الممكن أن يتغير والدى ؟ "

أجابنى والدى الثرى قائلا : " بالطبع من الممكن أن يتغير أى شخص يريد ذلك ، ولكن تغيير الخانات ليس كتغيير الوظائف أو المهن ، وإنما هو تغيير جوهرى لحقيقة شخصيتك وطريقة تفكيرك ونظرتك إلى العالم من حولك ، وهذا التغيير يكون سهلاً بالنسبة للبعض وشاقًا للبعض الآخر . وذلك لأن بعض الأشخاص يرحبون بالتغيير ، أما البعض الآخر فيقاومونه . لذلك فإن تغيير الخانات عادة ما يكون تجربة تغير من حياة المرء ، إنه تغيير عميق كعمق قصة تحول اليرقة إلى فراشة ، إنك لا تتغير وحسب بل يتغير أصدقاؤك كذلك . وعلى الرغم من استمرار علاقة الصداقة بينك وبين أصدقائك القدامى ، إلا أنه من الصعب عليك كما هو صعب على اليرقة أن تفعل ما تفعله الفراشة ، فالتغيير الذى يحدث هائل لدرجة تجعل من الصعب معها بالنسبة لكثيرين القيام به ."

وعندها أغلق الخادم باب السيارة ، وبينما سارت العربة مبتعدة كنت أفكر فى تلك الاختلافات .

ما تلك الاختلافات ؟

كيف يمكننى تحديد الخانة التى ينتمى إليها الأشخاص فى مربع التدفق النقدى دون أن أعرف الكثير عنهم ؟

إحدى الطرق لمعرفة ذلك هو الإنصات لما يتردد على ألسنتهم من كلمات . إن إحدى المهارات العظيمة التى يتمتع بها والدى الثرى هى قدرته على قراءة وفهم الأشخاص ، ولكنه كان يؤمن أيضاً بأنك " لا تستطيع الحكم على كتاب من غلافه " ، ومثل " هنرى فورد " لم يكن والدى الثرى متعلمًا ؛ ولكن كان كلاهما يتمتع بقدرة ممتازة على توظيف العمال و العمل مع الذين يقومون بتعيينهم ، ولقد كان والدى الثرى يقول لى إن القدرة على جمع الأشخاص الأذكياء ، وجعلهم يعملون كفريق عمل واحد هى إحدى مهاراته الأساسية .

ومنذ سن التاسعة أخذ والدى الثرى يعلمنى المهارات الضرورية حتى أكون ناجحاً كصاحب عمل وكمستثمر ، وكانت إحدى هذه المهارات هى النظر إلى أبعد من المظهر الخارجى للأشخاص ، والنظر فى أعماقهم . وكان يقول دائمًا : " إذا استمعت لكلمات شخص من الأشخاص ، أستطيع أن أرى وأن أشعر بمكنون روحه . "

لذلك عند سن التاسعة كنت أجلس مع والدى الثرى وهو يقوم بتعيين الموظفين ، ومن هذه المقابلات تعلمت أن أنصت ولكن ليس للكلمات ، بل للقيم العميقة التى كان والدى الثرى يقول إنها تنبع من أرواحهم .

كلمات الفئة " E " (الموظفون)

الكلمات التى يرددها أصحاب الخانة " E " : " إننى أبحث عن وظيفة مضمونة ، تحقق لى الأمان ، وتدر على دخلاً جيداً وتوفر لى الامتيازات " .

كلمات الفئة " S " (المشتغلون بالأعمال الحرة)

الكلمات التى قد يرددها أصحاب الخانة " S " أو أصحاب المهن الحرة : " إن أجرى فى الساعة ٣٥ دولاراً " .

أو قد يقولون : " إن عمولتى العادية تصل إلى ٦٪ من إجمالى السعر " .

أو قد يقولون : " يبدو أننى لا أستطيع أن أجد الأشخاص الذين لديهم الرغبة فى أن يعملوا ويتقنوا ما يفعلون . "

أو قد يقولون : " أمامى ٢٠ساعة حتى أستكمل المشروع . "

كلمات الفئة " B " (أصحاب المشاريع)

يقول الشخص الذى ينتمى إلى فئة أصحاب المشاريع :

" إننى أبحث عن رئيس جديد لشركتى ."

كلمات الفئة " I " (المستثمرون)

يقول الشخص الذى ينتمى إلى فئة المستثمرين :

" هل يعتمد تدفق أموالى على معدل العائد الداخلى أم على صافى معدل العائد ؟ ."

الكلمات عبارة عن أدوات

فى إحدى المرات كان والدى الثرى يعلم تماماً حقيقة الشخص الذى كان يجرى معه المقابلة . على الأقل فى تلك اللحظة كان يعلم حقيقة ما يبحث عنه ذلك الشخص ، وما يستطيع أن يقدمه له ، والكلمات التى يستخدمها عندما يتحدث إليه . فقد كان يقول دائما : " الكلمات أدوات قوية للغاية ."

كان والدى الثرى يذكِّرنى أنا وولده دائماً بقوله : " إذا كنت تريد أن تصبح قائداً للناس فعليك أن تطوِّع الكلمات لخدمتك ."

إن إحدى المهارات الضرورية كى تصبح ناجحاً كصاحب مشروع هى أن تكون سيداً للكلمات ، وأن تدرك جيداً أى نوع من الكلمات تؤثر فى أى نوع من الناس . لقد دربنا أولاً على الإنصات إلى الكلمات التى يستخدمها الأشخاص ، وعندئذ كنا نعلم أى

الكلمات التى يجب استخدامها ومتى نستخدمها ، حتى نحصل على أفضل استجابة لها .

وكان والدى الثرى يوضح ذلك بقوله : " إن كلمة واحدة يمكن أن تثير حفيظة شخص ما ، ونفس هذه الكلمة قد تهدئ من روع شخص آخر " .

على سبيل المثال كلمة " مخاطرة " قد تكون مثيرة لشخص يندرج تحت خانة " I " المستثمر . بينما قد تبث الرعب فى نفس أحد المندرجين تحت خانة " E " الموظف .

لقد كان والدى الثرى يؤكد على أنه لكى نصبح قادة عظماء يجب أن نكون مستمعين عظماء . فإنك إن لم تستمع لما يقوله المرء فلن تتمكن من أن تشعر بروحه ، وإن لم تشعر بأرواح الناس فلن تدرى إلى من تتحدث .

الاختلافات الجوهرية

إن السبب الذى كان يدعوه إلى القول : " اسمع كلماتهم تشعر بروحهم ." هو أنه خلف الكلمات التى يستخدمها الشخص تكمن قيمه الجوهرية . وفيما يلى بعض الحقائق العامة التى تفصل الأشخاص الذين ينتمون إلى خانة ما عن غيرهم من الخانات الأخرى .



١. **الخانة " E " (الموظف)** عندما أسمع كلمة " ضمان " أو " مميزات " من شخص ما ، فإننى أدرك حقيقة ذلك الشخص جيداً . فعادة ما يستخدم الفرد كلمة " ضمان " كرد على مشاعر الخوف التى تنتابه . وإذا شعر المرء بالخوف عندئذ تصبح الحاجة للضمان عبارة شائعة الاستخدام لدى شخص يندرج تحت خانة " E " الموظف . وعندما يتعلق الأمر بالمال والوظائف تجد أشخاصاً كثيرين ببساطة يكرهون مشاعر الخوف التى تصاحب انعدام الاستقرار الاقتصادى ، ومن ثم تسيطر عليهم الرغبة فى الشعور بالأمان .

إن كلمة " مميزات " تعنى أن الناس يرغبون كذلك فى الحصول على نوع ما من المكافآت الإضافية ، وبالتحديد تعويض إضافى محدد ومضمون مثل

توفير الرعاية الصحية ، أو خطة للتقاعد ، فالنقطة الأساسية هى رغبتهم فى الشعور بالأمان ، وأن يجدوا ذلك مدوناً على الورق ، فالشك يجعلهم تعساء ، بينما يجعلهم اليقين سعداء ، ففى دخيلة أنفسهم يقولون : " سوف أعطيك كذا مقابل وعد بأن تعطينى كذا وكذا فى المقابل " .

إنهم يريدون تهدئة شعورهم بالخوف عن طريق توفير قدر ما من اليقين ، لذلك يسعون وراء الأمان والاتفاقات القوية عندما يتعلق الأمر بالوظيفة . وتكون ألفاظهم دقيقة عندما يقولون : " نحن لا نهتم إلى هذه الدرجة بالمال "

فبالنسبة لهم فكرة الأمان أكثر أهمية من المال .

من الممكن أن يصبح الموظفون رؤساء شركات أو بوابين ، فالأمر لا يتعلق بما يفعلون بقدر ما يتعلق باتفاقات التعاقد التى يبرمونها مع الشخص أو المؤسسة التى تستعين بهم .



٢. **الخانة " S " (المشتغلون بالمهن الحرة)** : هؤلاء هم الذين يريدون " أن يكونوا رؤساء أنفسهم " ، أو " يرغبون فى أن يفعلوا ما يحلو لهم " .

لذلك أطلق على أصحاب هذه المجموعة مجموعة " افعلها بنفسك " .

فعادة عندما يتعلق الأمر بالمال ، فإن الشخص الذى يندرج تحت هذه الخانة من مربع التدفق النقدى يكون صعب المراس ، لا يفضل أن يعتمد دخله على أشخاص آخرين ، بمعنى آخر أنهم إذا عملوا بجد فإنهم يتوقعون الحصول على أجرهم مقابل عملهم ، فهم لا يحبون أن يحدد أجرهم شخص آخر أو مجموعة أخرى من الأشخاص . لذلك إذا عملوا بجد فعليك أن تدفع لهم

بسخاء . وهم يعون جيداً أنهم إن لم يعملوا بجد فلن يستحقوا أن يدفع لهم المال الوفير . لذلك عندما يتعلق الأمر بالمال فإنهم يتصفون بروح مستقلة للغاية .

مشاعر الخوف

في الوقت الذى يستجيب فيه عادة " الموظف " لمشاعر الخوف من عدم توافر المال لديه بأن يبحث عن الأمان ، فإن " صاحب المشروع " يستجيب بصورة مختلفة ، فالمندرجون تحت هذه الخانة لا يستجيبون للخوف عن طريق محاولة الشعور بالأمان ، بل عن طريق الأخذ بزمام الموقف والتصرف كما يشاءون . لهذا أطلق على أصحاب هذه الخانة مجموعة " افعلها بنفسك " . فعندما يتعلق الأمر بالخوف فإنهم يرغبون فى أن يواجهوا الأمر أو كما يقولون : " الإمساك بالثور من قرونه " .

وبين أفراد هذه المجموعة سوف تجد " محترفين " ممن تعلموا تعليماً عالياً ، وقضوا سنوات طوالاً فى الدراسة مثل الأطباء والمحامين وأطباء الأسنان .

وفى هذه المجموعة أشخاص سلكوا مسارات تعليمية مختلفة عن المدارس التقليدية أو إلى جانبها فهناك بائعون بالعمولة ، وسماسرة عقارات ، وأصحاب مشروعات صغيرة ، مثل أصحاب محلات البيع بالتجزئة ، وأصحاب المصابغ والمطاعم والمستشارين والمعالجين النفسيين ووكلاء السفر والميكانيكيين والسباكين والنجارين والوعاظ والكهربائيين وأصحاب صالونات تصفيف الشعر والفنانين .

لذلك فإن شعار هذه المجموعة المفضل هو : " لا أحد يقوم بالأمر خير منى " أو " فعلتها بطريقتى " .

إن أصحاب المهن الحرة عادة ما يكونون من الباحثين عن " الكمال " بالإضافة إلى صعوبة إرضائهم ، فهم يريدون أن يقوموا بعمل جيد بشكل استثنائى . فهم يؤمنون فى داخلهم أنه ما من أحد يمكنه أن يقوم بالعمل على أكمل وجه كما يفعلون . لذلك لا يثقون فى أن أحداً يمكن أن يقوم بالعمل كما يرغبون . وأن

أسلوب تفكيرهم هو " الأسلوب الأمثل " ، لذلك فهم يعتبرون من نواح عدة فنانين بأسلوبهم وطريقتهم فى القيام بالأشياء .

لهذا السبب نستأجرهم فإذا قمت مثلاً بالاستعانة بجراح للمخ ، فإنك تريد أن يكون لديه خبرة واسعة ، وأن يكون قد تلقى تدريباً طويلاً . ولكن الأهم من ذلك أنك تريده أن يكون ممن يبحثون عن الكمال . وينطبق الأمر ذاته على طبيب الأسنان ومصفف الشعر ومستشار التسويق والسباك والكهربائى وقارئ الطالع والمحامى ، فبصفتك زبوناً يريد توظيف ذلك الشخص فإنك تريده أن يكون الأفضل .

وبالنسبة لهذه المجموعة فإن المال ليس مهماً بالنسبة لعملهم ، فالأهم من ذلك هو استقلالهم وحريتهم فى أن يفعلوا الأشياء بطريقتهم الخاصة ، وأن يتوفر لهم الاحترام بصفتهم خبراء فى مجالهم . و عندما توظفهم لأداء عمل ما عليك أن تخبرهم ما هو المطلوب وتدعهم يقومون به بدون تدخل ، فهم لا يحتاجون ، ولا يرغبون فى وجود رقابة عليهم . وإن تدخلت فسوف يتركون العمل ببساطة ويخبرونك بأن تستأجر شخصاً آخر . فالمال لا يأتى عندهم فى المقام الأول بل استقلالهم .

ويجد أفراد هذه المجموعة صعوبة فى توظيف الآخرين لكى يقوموا بما يفعلونه ، لأنهم يؤمنون بأنه ما من أحد على المستوى المطلوب لأداء العمل ، مما يجعلهم يقولون : " من الصعب العثور على مساعدة جيدة هذه الأيام . "

وعندما يقومون بتدريب شخص ما على القيام بعملهم ينتهى الأمر بالمتدرب الجديد بأن يفعل ما يرغبون " وعلى طريقتهم " ، ويصبحون هم رؤساء أنفسهم " و " يفعلون ما يحلو لهم " و " ينتهزون الفرصة للتعبير عن فرديتهم " .

ويتردد أصحاب هذه الخانة فى توظيف أو تدريب أشخاص آخرين ؛ لأنهم عندما ينهون ذلك التدريب يصبحون منافسين لهم ، مما يدفعهم إلى بذل المزيد من الجهد ولكن على طريقتهم .



٣. **الخانة " B " (صاحب المشروع)** تكاد هذه المجموعة من الأشخاص تكون على النقيض من أصحاب الخانة " S " أو المشتغلين بالأعمال الحرة ، فأصحاب هذه الخانة الحقيقيون يحبون أن يحيطوا أنفسهم بالأذكياء من جميع الخانات الأربع E, S, B, I ، فعلى النقيض من " المشتغلين بالأعمال الحرة " الذين لا يحبون أن يوكلوا العمل إلى الآخرين " لأنه لا يوجد من يستطيع أن يقوم بالعمل أفضل منهم " فإن صاحب المشروعات الحقيقى يحب أن يوكل الأعمال إلى الآخرين وشعاره الحقيقى هو : " لماذا تقوم بالعمل بنفسك بينما يمكنك توظيف شخص للقيام به نيابة عنك بل وأفضل ؟ "

وينطبق هذا النموذج على " هنرى فورد " ففى إحدى القصص الشائعة عنه اتهمه بعض المفكرين بالجهل وبأنه لا يعرف الكثير من الأمور فدعاهم " فورد " إلى مكتبه وتحداهم أن يسألوه عن أى شىء يعجز عن الإجابة عنه . ومن ثم تجمع هؤلاء المفكرون حول أقوى رجال الصناعة الأمريكيين ، وأخذوا يوجهون إليه الأسئلة واستمع " فورد " إلى أسئلتهم ، وعندما انتهوا من طرحها مد يده ببساطة إلى سماعة الهاتف فوق مكتبه وطلب عدداً من مساعديه الأذكياء ، وطلب منهم أن يجيبوا مجموعة المفكرين عن أسئلتهم ، وأنهى حديثه معهم بقوله إنه يفضل أن يستأجر الأشخاص الأذكياء الذين ذهبوا إلى المدارس ليجيبوا عن تساؤلاتهم حتى يتسنى له القيام بأمور أكثر أهمية مثل " التفكير " .

وكما جاء فى مقولة شهيرة تنسب إلى " فورد " : " التفكير أصعب عمل يقوم به المرء ، لذلك لا يقوم به سوى عدد محدود من الأفراد . "

القيادة تعنى إخراج أفضل ما فى داخل الآخرين

لقد كان " هنرى فورد " هو المثل الأعلى لوالدى الثرى ، لذلك جعلنى أقرأ كتباً عن أشخاص مثل : " هنرى فورد " و " جون دى روكفيلر " ، مؤسس شركة" ستاندرد للبترول " وكان يشجعنى أنا وولده على تعلم جوهر القيادة ، والمهارات الفنية التى تتطلبها إقامة أحد المشروعات . وعندما أستعيد بالذاكرة

ما حدث أدرك الآن أن العديد من الأشخاص قد يتوافر لديهم أحد الشرطين . ولكن لكى يكون المرء صاحب مشروع ناجح يجب أن يتوافر لديه كلا الشرطين (جوهر القيادة ، والمهارات الفنية) . وأدرك أيضاً الآن أنه يمكن تعلم المهارتين ، فهناك علم المشروعات والقيادة ، بالإضافة إلى فن إدارة المشروعات والقيادة . وبالنسبة لى فإن هذه دراسة تستغرق العمر كله .

عندما كنت صبيا أعطانى والدى الثرى كتاب أطفال بعنوان " Stone Soup " ، قامت بتأليفه " مارشا براون " عام ١٩٤٧ ، ولا يزال متوفراً فى المكتبات الكبرى حتى الآن . ولقد جعلنى أقرأ هذا الكتاب كبداية لتدريبى على أن أكون قائد مشروع من المشروعات .

وكما قال والدى الثرى فإن القيادة تعنى " القدرة على إخراج أفضل ما فى داخل الآخرين " لذلك دربنى أنا وولده على المهارات التقنية الضرورية للنجاح فى عالم المشروعات ، مثل مهارة قراءة البيانات المالية ، التسويق والبيع والمحاسبة والإدارة والإنتاج والتفاوض . وكان يؤكد ضرورة تعلمنا كيفية العمل مع آخرين وقيادتهم ، وكان يقول دائماً : " إن اكتساب المهارات التقنية أمر يسير... أما الأمر الصعب فهو معرفة كيفية العمل مع الآخرين . "

وعلى سبيل التذكرة مازلت أقرأ كتاب " Stone Soup " حتى اليوم ؛ لأننى أميل شخصياً إلى التحول إلى طاغية عندما لا تسير الأمور كما أريد .

تطور المشروعات

لقد كنت عادة ما أسمع كلمات مثل : " سوف أبدأ مشروعى الخاص . "

يميل كثير من الناس إلى الاعتقاد بأن الطريق إلى الضمان المالى والسعادة هو أن " تفعل ما يحلو لك " ، أو " أن تقدم منتجاً جديداً لم يقدمه أحد من قبل " .

لذلك يسرعون فى إقامة مشاريعهم الخاصة ، وهذا هو الطريق الذى يسيرون فيه عادة .



وينتهى بهم المطاف إلى إقامة مشروع من فئة الأعمال الحرة وليس من نوع الخانة " B " أى العمل فى إحدى الوظائف ولا يعنى ذلك بالضرورة أن هذه الخانة أفضل من غيرها ، فلكل منها أوجه القوة وأوجه الضعف . وتنطوى كل منها على مخاطرة وعلى ربح . ولكن العديد من الأشخاص الذين يرغبون فى البدء بالعمل فى وظيفة حكومية ينتهى بهم الأمر بإقامة مشروع حر ، وتتوقف مساعيهم للتحرك نحو الجهة اليمنى من " النموذج الرباعى " .

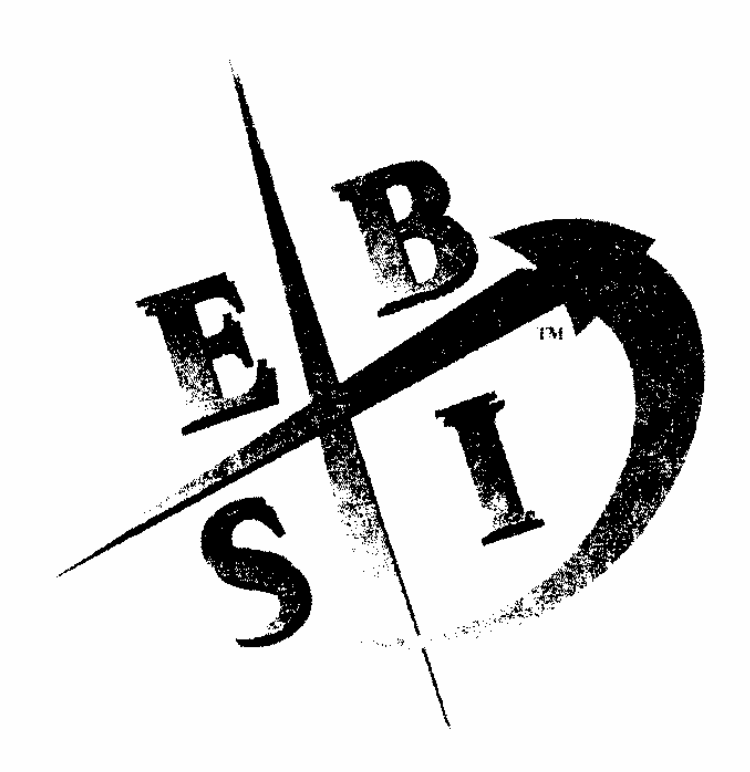
يرغب الكثير من أصحاب المشروعات الجدد أن يفعلوا الآتى : التحول من الخانة " E " إلى الخانة " B " .



ولكن ينتهى بهم المطاف إلى التحول من الفئة " E " إلى " S " .



ثم يحاولون أن ينتقلوا من الفئة " S " إلى الفئة " B " .



لكنّ قليلين هم الذين يحاولون بالفعل تحقيق ذلك ، تُرى ما السبب فى ذلك ؟ يرجع ذلك إلى تباين المهارات الفنية والإنسانية اللازمة لتحقيق النجاح . حيث لابد أن تتعلم المهارات وتتقن التوجيهات التى تتطلبها كل خانة لتحقيق نجاح فعلى فيها .

الفرق بين أسلوب عمل " S " أو المشتغل بالأعمال الحرة وأسلوب عمل " B " أو صاحب المشروع

إن أصحاب المشاريع فى مقدورهم أن يتركوا مشروعهم لمدة عام أو أكثر ويعودوا ليجدوه قد حقق أرباحا أكثر بل وأفضل مما تركوه عليه . أما فى حالة المشتغلين بالأعمال الحرة فإذا ما ترك صاحب الشروع مشروعه لمدة عام فإن احتمالات استمرار المشروع ضئيلة للغاية .

إذن ما الفرق بين الأسلوبين ؟ ببساطة فإن صاحب مشروع الخانة " S " أى المشتغل بالأعمال الحرة يمتلك وظيفة ، أما صاحب المشروع " B " فيمتلك

نظام عمل ومن ثم يستأجر أشخاصاً أكفاء لتشغيلهم . أو بطريقة أخرى في كثير من الحالات يكون صاحب الخانة " S " هو النظام نفسه ، لذلك لا يمكنهم أن يغادروا العمل .

فلنأخذ على سبيل المثال طبيب الأسنان . يقضي طبيب الأسنان سنوات في الدراسة حتى يتعلم كيف يكوّن نظام عمل مستقلاً ، وأنت عندما تشعر بألم في أسنانك تذهب لزيارته ، ثم يقوم بعلاجك فتدفع قيمة الكشف ، وتذهب إلى بيتك سعيداً ، وبعدها تحدث أصدقاءك عن مدى براعته . ويستطيع طبيب الأسنان عادة القيام بالعمل كله وحده ، لكن تكمن المشكلة في أنه إذا ذهب في إجازة فسوف يذهب معه دخله .

إن أصحاب الفئة " B " من أصحاب المشاريع يمكنهم أن يذهبوا في إجازة إلى الأبد ، لأنهم يمتلكون نظاماً وليس عملاً . لذلك يستمر تدفق الأموال عليهم حتى وهم في إجازة .

لكي تكون ناجحاً كصاحب مشروع من الخانة " B " يجب عليك الآتي :
أ. امتلاك نظم أو الرقابة عليها .
ب. القدرة على قيادة الأفراد .

ولكي يتحول المرء من فئة المشتغل بالأعمال الحرة إلى فئة صاحب المشروع عليه تغيير شخصيته وما يعلمه عن نظام ما . ولكن ليس في وسع كل امرئ أن يفعل ذلك فعادة ما يكون المرء مرتبطاً ارتباطاً وثيقاً بالنظام .

هل تستطيع أن تعد هامبورجر أفضل من ماكدونالدز ؟

يلجأ إلىّ كثيرون كي أقدم لهم النصح حول كيفية إنشاء شركة ، أو جمع الأموال من أجل منتج جديد أو فكرة جديدة .

فأنصت لهم عادة لمدة عشر دقائق ، وخلال ذلك الوقت أستطيع معرفة النقطة التي يركزون عليها . هل هي المنتج أم النظام الذي يسير به العمل ؟ وخلال هذه الدقائق العشر (تذكر أهمية أن تكون مستمعاً جيداً ، وبأن تسمح للكلمات بأن توجهك نحو القيم الجوهرية لشخصية المرء .)

اسمع كلمات مثل : " هذا منتج أفضل مما تنتجه شركة إكس واى زد " .
" لقد بحثت فى كل مكان ولم أجد مثيلاً لهذا المنتج " .
" سوف أتنازل لك عن فكرة هذا المنتج مقابل ٢٥ ٪ من الأرباح " .
" إننى أعمل على هذا (المنتج أو الكتاب أو هذه الموسيقى أو هذا الاختراع) منذ سنوات . "

تلك هى الكلمات التى يرددها عادة شخص ينتمى إلى الخانة اليسرى من مربع التدفق النقدى من الخانة " E " و " S " .

من الأهمية بمكان الالتزام بالهدوء عند التعامل مع هذه الأمور ، لأننا نتعامل فى حقيقة الأمر مع قيم جوهرية ، أفكار تمتد جذورها إلى سنوات بل وتوارثتها الأجيال ، وإذا لم نتحل باللطف والصبر ، فمن الممكن أن نقتل بداية ميلاد فكرة حساسة وضعيفة ، والأهم من ذلك ربما نحبط إنسانا لديه الاستعداد للتطور بالانتقال من خانة إلى أخرى فى مربع التدفق النقدى .

الهامبورجر والمشروع

بما أنه يتحتم علىّ تحرى اللطف عند هذه المرحلة من اللقاء مع من يحضرون منتدياتى فإننى عادة ما ألجأ لمثال " هامبورجر ماكدونالدز " للتوضيح . وبعدما أستمع لما لديهم فإننى أسألهم بهدوء : " هل تستطيع أن تصنع هامبورجر أفضل من ماكدونالدز ؟ "

حتى الآن ١٠٠٪ من الأشخاص الذين تحدثت معهم عن فكرتهم أو منتجهم الجديد ردوا بالإيجاب ، فجميعهم يستطيعون تحضير وطهى وتقديم الهامبورجر أفضل من ماكدونالدز .

وعند هذه المرحلة أسألهم السؤال التالى : " هل تستطيع أن تضع نظام عمل أفضل من نظام ماكدونالدز ؟ "

بعض الأشخاص يدركون الفرق على الفور والبعض الآخر لا يستطيع ذلك ، وعندئذ أخبرهم بأن الفرق يكمن فيما إذا كان المرء يركز كل انتباهه على

الجانب الأيسر من مربع التدفق النقدى الذى يرتكز على فكرة الهامبورجر الجيد ، أم على الجانب الأيمن الذى يرتكز على فكرة وجود نظام للعمل .

لذلك أبذل قصارى جهدى ؛ لكى أوضح لهم أن هناك الكثير من المشروعات التى تقدم منتجات ، أو خدمات تفوق تلك التى تقدمها الشركات المتعددة الجنسيات ، فاحشة الثراء ، بقدر ما يوجد هناك بلايين الأشخاص الذين يمكنهم تقديم هامبورجر أفضل من هامبورجر ماكدونالدز ولكن ماكدونالدز وحده هو الذى لديه النظام الذى جعله ينجح فى تقديم البلايين من قطع الهامبورجر .

انظر إلى الجانب الآخر

إذا ما بدأ الشخص فى رؤية الجانب الآخر من الأمر ، عندئذ أقترح عليه الذهاب إلى أحد محلات ماكدونالدز وشراء ساندويتش هامبورجر وإلقاء نظرة على النظام وراء تقديم ساندويتش الهامبورجر ، ورؤية عربات النقل التى تقوم بتسليم الهامبورجر النىء ، والمزارع الذى قام بتربية الحيوان الذى يؤخذ منه اللحم ، والمشترى الذى قام بإحضار اللحم وإعلانات التليفزيون التى يظهر فيها رونالد ماكدونالد . فضلاً عن ملاحظة التدريب الذى تلقاه الشباب غير المدرب لقول نفس العبارة : " أهلاً بك فى محلات ماكدونالدز " إلى جانب ملاحظة ديكور سلسلة المحلات والمكاتب فى مختلف المناطق ، والأفران التى تقوم بخبز الكعك المحلّى ، والآلاف من شرائح البطاطس المقلية التى يظل مذاقها كما هو فى جميع سلسلة محلات ماكدونالدز بجميع أنحاء العالم . أضف فوق هذا كله سماسرة البورصة الذين يجمعون المال من أجل محلات ماكدونالدز فى بورصة " وول ستريت " . فإذا ما بدأوا يفهمون الصورة كاملة ، عندئذ تسنح لهم الفرصة لكى ينتقلوا إلى الخانة " B " صاحب المشروع أو الخانة " I " المستثمر من مربع التدفق النقدى .

وفى واقع الأمر هناك عدد لا محدود من الأفكار الجديدة ، وبلايين الناس الذين يقدمون الخدمات أو المنتجات ، ولكن عدداً محدوداً منهم فقط الذى يعرف كيفية إقامة نظم عمل ممتازة .

إن " بيل جيتس " مؤسس شركة " مايكروسوفت " لم يصنع منتجاً عظيماً ، بل اشترى منتج شخص آخر ، وبنى حوله نظاماً عالمياً قويًا .



٤. **الخانة " I " (المستثمر)** : إن المستثمرين يجلبون المال بالمال فهم لا يضطرون للعمل فمالهم يعمل نيابة عنهم .

إن خانة المستثمر " I " هى ملعب الأثرياء فبغض النظر عن الخانة التى يحصل منها الأفراد على أموالهم إذا ما كانوا يحلمون بأن يصبحوا أثرياء فى يوم ما من الأيام فلابد أن ينتهى بهم المطاف إلى الخانة " I " ، حيث يتحول المال إلى ثروة .

مربع التدفق النقدى

إن النموذج الرباعى يوضح الفرق بين طرق توليد الدخل سواء كان المرء ممن يندرجون تحت خانة الموظف " E " ، أو خانة المشتغل بالأعمال الحرة " S " ، أو خانة صاحب المشروع " B " ، أو خانة المستثمر " I " ، ولقد تم تلخيص الفروق بين الخانات المختلفة فيما يلى :



وقت الآخرين ومالهم

لابد أن معظمنا يعلم أن السر وراء تحقيق الثراء الفاحش يتمثل فى :

١. وقت الآخرين .

٢. مال الآخرين .

نجد تعبيرى وقت الآخرين ومال الآخرين على الجانب الأيمن من مربع التدفق المادى ، وفى أغلب الوقت نجد أن الأشخاص الذين يعملون على الجانب الأيسر من المربع يمثلون فئة الآخرين أى الذين يتم استغلال وقتهم وأموالهم .

لقد كان السبب الرئيسى الذى جعلنى أنا " وكيم " نستغرق وقتاً طويلاً قبل إنشاء مشروع من نوع الخانة " B " بدلاً من الخانة " S " هو إدراكنا للفائدة التى سوف تتحقق على المدى البعيد من استغلال " وقت الآخرين " ، فأحد عيوب تحقيق النجاح داخل الخانة " S " أو الأعمال الحرة هو أن النجاح إنما يعنى ببساطة المزيد من العمل الجاد . بمعنى آخر أن العمل الجيد يؤدى إلى المزيد من العمل الشاق وساعات العمل الطويلة .

ولكن عندما يقيم المرء مشروعاً من مشروعات الخانة " B " فإن النجاح يعنى ببساطة توسيع نطاق النظام ، وتوظيف مزيد من العمالة ، بمعنى تقليل ساعات العمل ، وتحقيق المزيد من المكاسب والاستمتاع بمزيد من وقت الفراغ .

تتناول باقى فصول الكتاب المهارات وأساليب التفكير المطلوبة على الجانب الأيمن من مربع التدفق النقدى . ومن خلال خبراتى أستطيع القول بأن النجاح فى الجانب الأيمن يتطلب أسلوب تفكير مختلفاً ومهارات تقنية مختلفة . فإذا كان الأفراد يتمتعون بالمرونة الكافية لتغيير أساليب تفكيرهم ، فإننى أعتقد أنهم سوف يجدون أنه من السهل تحقيق قدر أكبر من الأمان المالى والحرية المادية . ولكن قد تكون تلك الطريقة صعبة للغاية بالنسبة للبعض ؛ لأن العديد من الأشخاص قد تجمدوا فى إحدى الفئات ، وفى نمط واحد من التفكير .

وعلى أقل تقدير سوف تكتشف السبب الذى يجعل بعض الأفراد يعملون أقل ويكسبون أكثر ، بينما تتضاءل الضرائب التى يدفعونها ويشعرون بقدر أكبر من الأمان المالى عن غيرهم . إن الأمر ببساطة ليس أكثر من معرفة الخانة التى تحقق لك النجاح ومتى يتحقق ذلك .

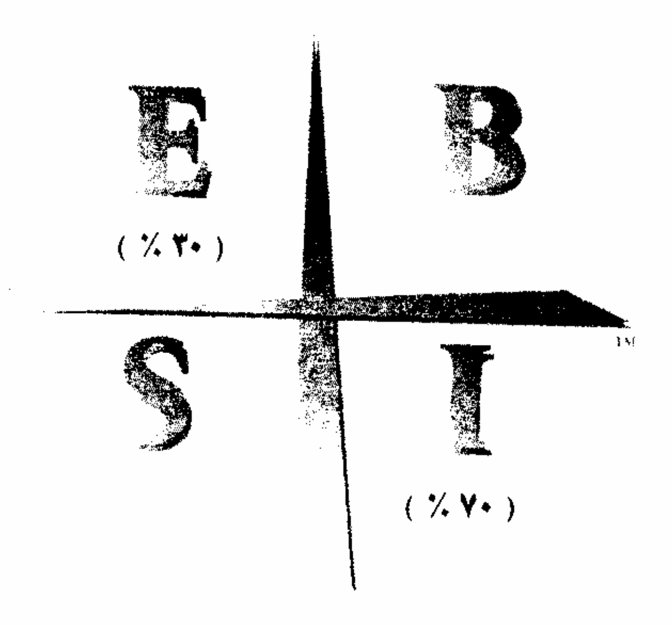
دليلك إلى الحرية

إن هذا الكتاب ليس عبارة عن مجموعة من القواعد . بل هو مجرد دليل لمن يرغب في الاستعانة به . فقد ساعدنا أنا و" كيم " على الانتقال من مرحلة الصراع المادى إلى الأمان المادى ، ثم إلى مرحلة الحرية المالية ، فإننا فلم نكن نرغب فى أن نقضى أيام عمرنا ونحن مضطرون للنهوض من النوم كل يوم للتوجه إلى العمل من أجل الحصول على المال .

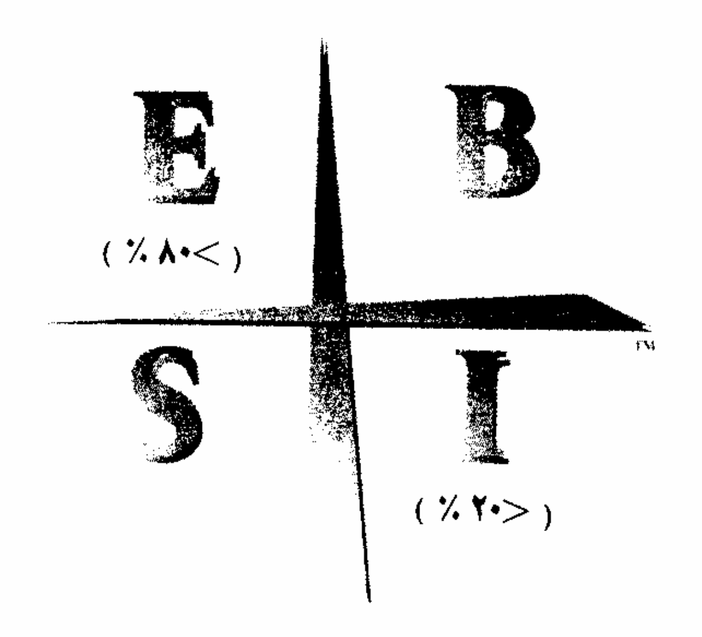
الفرق بين الشخص الغنى وأى شخص آخر

قرأت منذ عدة سنوات مقالاً جاء فيه : إن غالبية الأغنياء يحصلون على ٧٠٪ من دخولهم عن طريق الاستثمارات أو من الخانة " I " ، ويحصلون على أقل من ٣٠٪ من الأجور أى من الخانة " E " . وأنهم إذا كانوا من أصحاب الخانة " E " فإنهم عادة ما يكونون موظفين فى الشركات التى يمتلكونها .

ويبدو دخلهم كالآتى :



وبالنسبة للغالبية العظمى من الأفراد الآخرين سواء الفقراء أو الطبقة المتوسطة فإنهم يحصلون على ٨٠٪ من دخلهم من الفئتين " E " و " S " بينما يحصلون على الـ ٢٠٪ المتبقية من دخلهم من الخانة " I " .

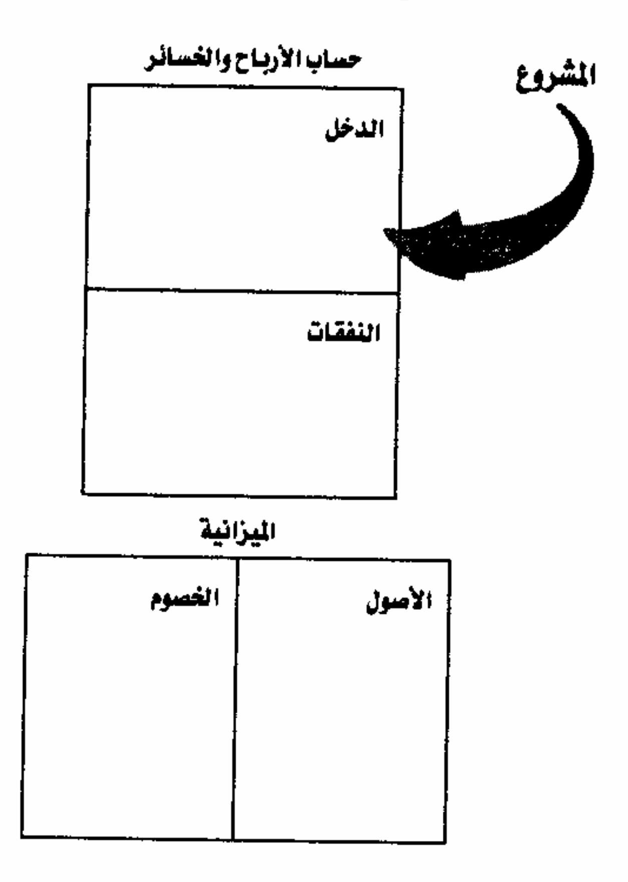


الفرق بين الغنى والثراء

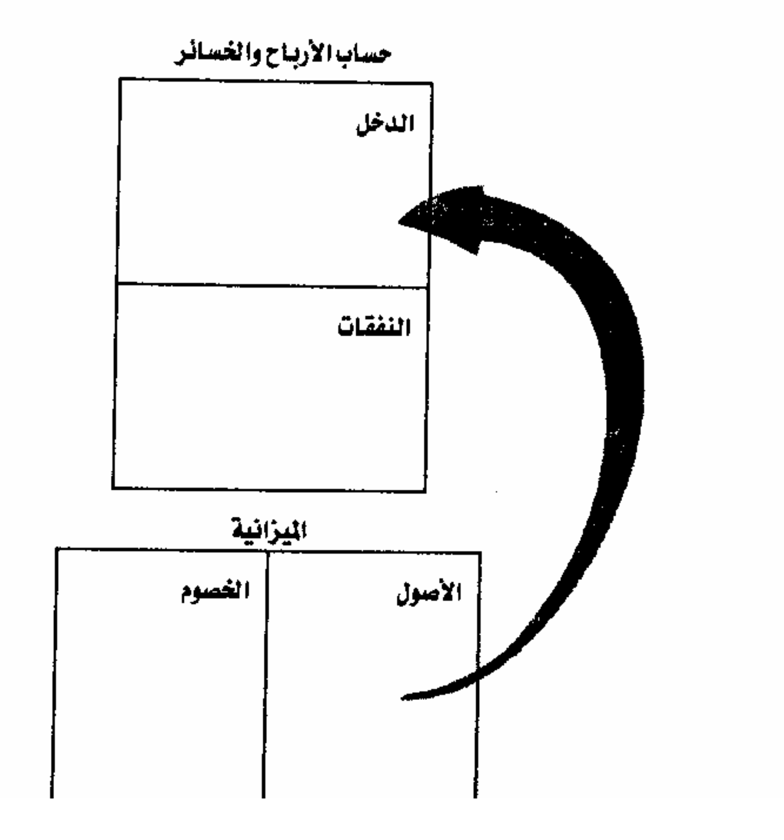
لقد ذكرت فى الفصل الأول أننى كنت وزوجتى من أصحاب الملايين بحلول عام ١٩٨٩ ؛ ولكننا لم نحقق الحرية المالية قبل عام ١٩٩٤ ، فهناك فرق بين الغنى والثراء فبحلول عام ١٩٨٩ كان مشروعنا يدر أرباحاً وفيرة ، وكنا نكسب كثيراً ونعمل أقل . فنظام العمل كان ينمو بدون بذل مجهود بدنى منا ، وكنا قد حققنا ما يعتبره غالبية الناس نجاحاً مالياً .

لقد كنا فى حاجة إلى تحويل التدفق المالى الذى يدره المشروع إلى أصول ملموسة تدر المزيد من التدفق المالى ، فلقد حققنا النجاح فى مشروعنا ، وكان الوقت قد حان للتركيز على تنمية أصولنا إلى المرحلة التى يصبح فيها التدفق المالى من جميع أصولنا يفوق تكاليف معيشتنا .

لنوضح ذلك بالشكل الهندسي التالي :



الدخل السلبي الذي تدره كل أصولنا يفوق كل مصروفاتنا ، وعندئذ كنا قد أصبحنا أثرياء .



وفى حقيقة الأمر كان مشروعنا يعد من بين الأصول ، لأنه كان يدر دخلاً بدون أن نبذل أى مجهود بدنى من جانبنا . ولإرضاء شعورنا بالثروة كنا نرغب فى امتلاك أصول ملموسة مثل العقارات والأسهم تدر دخلاً سلبياً يفوق نفقاتنا ، حتى يتسنى لنا القول بأننا أثرياء حقاً ، وما أن أصبح الدخل الناتج من الأصول أكبر من الدخل الناتج من المشروع ، حتى قمنا ببيعه لشريكنا فقد أصبحنا آنذاك أثرياء .

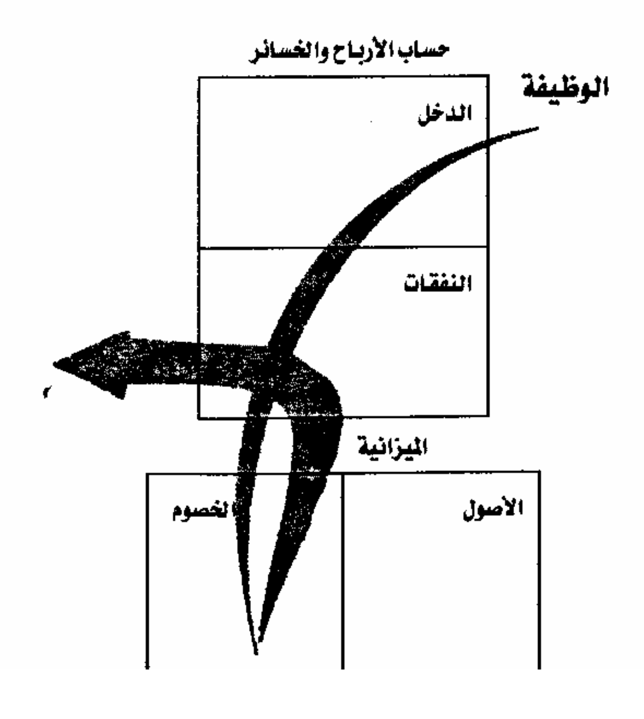
تعريف الثروة

الثروة هى : " عدد الأيام التى يمكنك تدبير نفقاتها بدون أن تقوم بعمل بدنى (أنت أو أى فرد من أفراد أسرتك) وتظل محافظاً على نفس مستوى معيشتك " .

فعلى سبيل المثال إذا كانت نفقاتك الشهرية تصل إلى ١٠٠٠ دولار ، بينما تبلغ مدخراتك ٣٠٠٠ ، دولار فهذا يعنى أن الفترة التى ستستمر خلالها ثروتك هى ثلاثة أشهر أو ٩٠ يوماً تقريباً ، فقيمة الثروة يحددها الوقت وليس المال .

وبحلول عام ١٩٩٤ كنا أنا وزوجتى قد أصبحنا أثرياء إلى الأبد (حيث كنا بمأمن من حدوث أية تغيرات اقتصادية هائلة) لأن دخلنا من الاستثمارات كان يفوق نفقاتنا الشهرية .

خلاصة القول : إن مقدار المال الذى تجنيه ليس هو المهم ، بل المهم هو المدة التى ستعمل فيها مدخراتك نيابة عنك . إننى أقابل كل يوم العديد من الأشخاص الذين يكسبون مالاً وفيراً ولكنهم ينفقونه فى تغطية النفقات ، فالمال يخرج من عمود النفقات ، حيث يبدو نمط تدفق النقد لديهم كالتالى :



ففي كل مرة يجنون فيها القلهل من المال يذهبون للتسوق ، وعادة ما يشترون منزلاً كبيراً ، أو سيارة جديدة مما يحملهم دينا طويل الأجل ، ومزيداً من العمل الشاق . ولا يتبقى شيء ليدخل عمود الأصول ، فالمال يخرج بسرعة هائلة لدرجة تجعلك تظن أنهم قد تناولوا ملينا مالياً .

الخط الأحمر للموارد المالية

فى عالم السيارات هناك مقولة عن " الاحتفاظ بالموتور عند الخط الأحمر " و " الخط الأحمر " يعنى السرعة القصوى التى يمكن أن يتحملها محرك السيارة دون أن ينفجر .

وعندما يتعلق الأمر بالموارد المالية الشخصية فإن هناك العديد من الأشخاص أغنياء وفقراء يتحركون دائماً بالقرب من " الخط الأحمر " لمواردهم المالية ، فمهما كسبوا من مال فإنهم ينفقونه بنفس القدر من السرعة التى حصلوا بها عليه . إن المشكلة تكمن فى أن تشغيلك لسيارتك عند " الخط الأحمر" يجعل العمر الافتراضى لمحركك قصيراً . ويحدث نفس الشيء تماماً عندما تتحرك مواردك المالية بالقرب من " الخط الأحمر " .

إن الكثيرين من أصدقاء طبيبى الخاص يقولون إن المشكلة الرئيسية هى الضغط الناجم عن العمل الشاق دون توافر قدر كاف من المال . ويشير أحد هؤلاء الأطباء إلى تلك المشكلة قائلاً بأن السبب الرئيسى وراء الاضطربات الصحية التى تصيب المرء ترجع إلى ما يطلق عليه " بالسرطان الذى يصيب المحفظة . "

المال يجلب المال

بغض النظر عن مقدار المال الذى يحصل عليه المرء فى النهاية ينبغى وضع بعضه فى الخانة " I " أو المستثمر ، فهذه الخانة تدور فكرتها الأساسية حول كيفية جلب المال للمزيد من المال ، أو حول فكرة أن يعمل المال كى لا تعمل أنت . ولكن ينبغى الاعتراف أيضا بأن هناك أشكالاً أخرى من الاستثمار .

أشكال الاستثمار الأخرى

إن الناس يستثمرون المال فى تعليم أنفسهم ، فالتعليم التقليدى مهم ؛ لأنه كلما ارتفع مستوى تعليمك ، زادت فرص حصولك على المال .فبوسعك قضاء أربع سنوات فى الجامعة ، وبذلك تزيد احتمالات ارتفاع دخلك من ٢٤٠٠٠دولار سنوياً إلى ٥٠٠٠٠ دولار خلال سنة أو أكثر . وعلى اعتبار أن الشخص العادى يقضى أربعين عاماً

وهو يعمل ، فإن قضاء أربع سنوات فى الكلية ، أو فى شكل آخر من أشكال التعليم العالى لهو استثمار ممتاز .

إن الولاء والعمل الجاد هو شكل آخر من أشكال الاستثمار ، وذلك بأن يضمن لك أن تكون موظفاً فى شركة ما ، أو فى الحكومة طوال عمرك . وفى المقابل يحصل هذا الفرد على المعاش بقية حياته كما تنص التشريعات والعقود المبرمة بينه وبين الشركة . هذا الشكل من أشكال الاستثمار كان شائعاً أثناء العصر الصناعى ؛ ولكنه أصبح بائدا فى عصر المعلومات .

فى حين يستثمر أفراد آخرون أموالهم فى تكوين أسر كبيرة ، حيث يجعلون أبناءهم يتولون رعايتهم عندما يتقدم بهم العمر . وكان هذا الشكل من أشكال الاستثمار هو المعيار السائد فيما مضى ، ولكن بسبب القيود الاقتصادية الموجودة فى الوقت الحالى تزداد صعوبة قيام الأسر بتكفل نفقات معيشة الآباء والأمهات ورعايتهم صحياً .

إن برامج التقاعد الحكومية مثل الضمان الاجتماعى ، والرعاية الصحية المطبقة فى أمريكا ، والتى عادة ما يتم استقطاعها من المرتبات هو شكل آخر من أشكال الاستثمار التى يبيحها القانون . لكن على ضوء التغيرات الديموجرافية الهائلة ، وإلى جانب زيادة التكاليف ربما يصبح من الصعب أن يفى هذا النوع من الاستثمارات ببعض من وعوده .

هناك أيضاً وسائل استثمار مستقلة للتقاعد تسمى بخطط التقاعد ، وعادة ما تقدم الحكومة الفيدرالية حوافز ضريبية لكل من الموظف ورب العمل للمشاركة فى مثل هذه الخطط . وإحدى هذه الخطط الشهيرة فى أمريكا هى خطة " 401 k " ، أما فى استراليا فيطلقون عليها اسم خطط " مكافأة التقاعد الكبرى " .

الدخل الذى تحققه الاستثمارات

بالرغم من أن ما أشرنا إليه هو جميع أشكال الاستثمار ، إلا أن الخانة " I " المستثمر تركز على الاستثمارات التى تولد الدخل بصفة مستمرة خلال سنوات عملك . لذلك فلكى تصبح مؤهلا للانضمام الى الخانة " I " عليك اتباع نفس المعايير المستخدمة فى جميع الخانات . إذن هل تحصل على دخلك من الخانة " I " ؟ بمعنى آخر هل يعمل المال نيابة عنك ويولد لك دخلك الحالى ؟

دعنا على سبيل المثال نلقى نظرة على شخص اشترى منزلاً ويقوم بتأجيره كنوع من الاستثمار ؛ فإذا كان الإيجار الذى يتم الحصول عليه تزيد قيمته على نفقات تشغيل العقار عندئذ يصبح مصدر الدخل فى الخانة " I " ، وينطبق هذا القول كذلك على الأشخاص الذين يحصلون على دخولهم من فوائد

سندات . إذن فمعيار هذه الخانة هو مقدار الدخل الذى تحققه من هذه الخانة دون الحاجة للعمل من خلالها .

هل الحساب الخاص بتقاعدى يعد أحد أشكال الاستثمار ؟

عادة ما يكون القيام بوضع المال فى حساب للتقاعد هو أحد أشكال الاستثمار وهو أمر صائب تماماً . إن أغلبنا يحلم بأن يصبح مستثمراً عندما تنقضى سنوات العمل ... ولكن كما جاء فى كتابى هذا فإن الخانة " I " أو المستثمر تمثل شخصاً يأتى دخله من الاستثمارات التى يقوم بها أثناء سنوات عمله ، وفى حقيقة الأمر فإن غالبية الأشخاص لا يستثمرون أموالهم فى حساب التقاعد ، وإنما يدخرون المال فى حساب التقاعد ؛ لأنهم يأملون فى أنه عندما يتقاعدون أن يزيد المال الذى يحصلون عليه من هذا الحساب عما أودعوه فيه .

ومما لاشك فيه أن هناك اختلافاً بين الأفراد الذين يدخرون المال فى حسابات تقاعدهم ، وهؤلاء الذين ينشطون فى جعل أموالهم تدر مزيداً من الدخل عن طريق الاستثمارات .

هل سماسرة البورصة مستثمرون ؟

إن العديد من الأفراد الذين يعملون كمستشارين فى عالم الاستثمار لا ينطبق عليهم تعريف الخانة " I" أو المستثمرين ، فهم لا يولدون دخلهم من هذه الخانة .

فعلى سبيل المثال فإن سماسرة البورصة ووكلاء العقارات والمستشارين الماليين ورجال البنوك والمحاسبين ينتمون إلى فئة الموظفين ، وفئة المشتغلين بالأعمال الحرة . بمعنى آخر أن مصدر دخولهم يأتى من عملهم المهنى وليس بالضرورة من أصول يمتلكونها .

إن لى أصدقاء يعملون كتجار فى البورصة ، فهم يشترون الأسهم بسعر منخفض ، ويأملون فى بيعها بسعر أعلى ، فإن مهنتهم فى حقيقة الأمر هى " التجارة " . وهم فى ذلك مثل الشخص الذى يمتلك محلاً للبيع بالتجزئة ، ويشترى البضائع بسعر الجملة ، ويبيعها بأسعار التجزئة . وهكذا فإنهم لا يزالون يبذلون مجهوداً بدنياً من أجل توليد الدخل ، لذلك فإن فئة المشتغلين بالأعمال الحرة أكثر من فئة " I " المستثمرين .

فهل من الممكن اعتبار كل هؤلاء الأشخاص مستثمرين ؟ نعم ، هم كذلك ولكن من الأهمية بمكان إدراك الفرق بين شخص يكسب المال من العمولات ، أو من تقديم الاستشارات القانونية بالساعة ، أو يقدم النصح بشأن دخول الأفراد أو محاولة الشراء

بأسعار منخفضة والبيع بأسعار مرتفعة ، وشخص آخر يكسب المال من خلال انتقاء واختيار الاستثمارات الجيدة .

وهناك طريقة واحدة لمعرفة مدى براعة مستشاريك : اسألهم عن نسبة الدخل الذى يحصلون عليه من العمولات ، أو من أتعابهم فى مقابل ما يقدمونه من نصائح بالمقارنة مع نسبة الدخل السلبى الذى يحصلون عليه من الاستثمارات أو المشاريع التى يمتلكونها .

ولقد أخبرنى كثير من أصدقائى العاملين فى " السى بى إيه " - بدون خرق للسرية التى يتمتع بها العملاء - أن العديد من المستشارين المحترفين فى مجال الاستثمار لا يحصلون إلا على دخل ضئيل من الاستثمارات ، أى أنهم " لا يعملون بالنصائح التى يعطونها للآخرين " .

مزايا الدخل الذى يتولد من الخانة " I "

إن الفارق الأساسى بين من يحصلون على دخلهم من الخانة " I " أى المستثمرين وغيرهم هو تركيزهم على أن تجلب لهم أموالهم مزيداً من الأموال ، وإذا كانوا بالبراعة المطلوبة ففى إمكانهم جعل المال يعمل نيابة عنهم وعن أسرهم لمئات السنين .

وفضلاً عن المزايا الواضحة لمعرفة كيفية جعل المال يجلب المزيد من المال إلى جانب عدم النهوض والذهاب إلى العمل هناك المزايا الضريبية التى لا تتاح لمن يعملون من أجل المال .

فأحد الأسباب التى تجعل الأثرياء يزدادون ثراء هو أنه فى وسعهم كسب الملايين دون أن يدفعوا أية ضرائب كما يقول القانون فهم يكسبون المال من " عمود الأصول " وليس من عمود " الدخل " ، أو هم يكسبون المال كمستثمرين وليس كموظفين .

وبالنسبة للناس الذين يعملون من أجل المال ، فهم عادة ما يدفعون ضرائب مرتفعة الأسعار ، ويتم احتجاز الضرائب من رواتبهم ، ولا يرون ذلك الجزء من رواتبهم مرة أخرى .

لماذا إذن لا يزداد عدد المستثمرين ؟

إن محور الخانة " I " أو المستثمر هو عمل أقل وضرائب أقل ومال أكثر فلماذا إذن لا يصبح مزيد من الأفراد مستثمرين ؟ إنه نفس السبب الذى لا يجعل الكثيرين يبدأون فى إقامة مشاريعهم الخاصة ، ويمكن تلخيص ذلك فى كلمة واحدة : " المخاطرة " .

إن كثيراً من الأفراد لا يفضلون فكرة تسليم المال الذى بذلوا الجهد فى سبيل الحصول عليه ولا يحصلون عليه مرة أخرى . إن كثيرين يتملكهم الخوف من الخسارة لدرجة تجعلهم لا يستثمرون أو يخاطرون بأموالهم على الإطلاق مهما بلغ الربح الذى يمكن أن يحققوه فى المقابل .

وكما قال أحد مشاهير هوليوود : " إن القلق لا يساورنى بشأن عائد الاستثمار ، ولكن ما يقلقنى هو عودة قيمة الاستثمار ذاته ."

إن الخوف من فقدان المال ، يقسم المستثمرين إلى أربع فئات واسعة :

١. الأشخاص الذين يخافون من الخسارة ، ولا يفعلون شيئا سوى عدم المخاطرة ، وذلك بوضعهم المال فى البنك .
٢. الأشخاص الذين يوكلون مهمة الاستثمار إلى شخص آخر مثل المستشار المالى أو مدير الصناديق المشتركة .
٣. المقامرون .
٤. المستثمرون .

الفرق بين المقامر والمستثمر ، أن الاستثمار بالنسبة للمقامر هو لعبة حظ ، أما بالنسبة للمستثمر ، فالاستثمار لعبة مهارات ، وبالنسبة للذين يوكلون مهمة الاستثمار إلى شخص آخر فإن الاستثمار لعبة لا يريدون تعلمها وأهم شىء بالنسبة لهؤلاء هو اختيار مستشارهم المالى بعناية .

وفى الفصل القادم من الكتاب سوف نتناول بالحديث المستويات السبعة للمستثمرين ، مما سوف يلقى مزيدا من الضوء على هذا الموضوع .

تجنب المخاطرة تمامًا

إن الأنباء الجيدة عن الاستثمار هى إمكانية تقليل حجم المخاطرة أو استبعادها ، وفى الوقت نفسه الحصول على عوائد مرتفعة لأموالك إذا عرفت كيف تسير اللعبة .

فالمستثمر الحقيقى تسمعه يردد كلمات مثل : " متى سوف أستعيد أموالى وما حجم الدخل الذى سوف أحصل عليه طوال حياتى بعد حصولى على المال الذى دفعته فى بداية الاستثمار ؟ " .

إن المستثمرين الحقيقيين يرغبون فى معرفة الوقت الذى سوف يستعيدون فيه أموالهم أما الأفراد الذين لديهم حساب تقاعد فعليهم الانتظار لسنوات لمعرفة ما إذا كان

فى مقدورهم استعادة أموالهم مرة أخرى . وهذا هو الفرق الصارخ بين المستثمر المحترف وشخص يحتفظ بأمواله من أجل التقاعد .

إنه الخوف من خسارة الأموال الذى يدفع الأفراد إلى البحث عن الأمان ، ومع ذلك فإن فئة المستثمرين ليست غادرة كما يظن البعض ، فهى مثل أى فئة أخرى تتطلب مهارات معينة وأسلوب تفكير خاص ومن السهل تعلم مهارات هذه الخانة إذا خصصت الوقت اللازم لتعلمها .

بزوغ فجر عصر جديد

فى عام ١٩٨٩ انهار سور برلين ، وهو حدث جلل فى صفحات التاريخ ، وأهميته تفوق فى رأيى التبشير بانهيار الشيوعية ، فهو كان بمثابة بداية النهاية الرسمية للعصر الصناعى ، وبزوغ نجم عصر المعلومات .

الفرق بين خطط التقاعد فى العصر الصناعى و عصر المعلومات

تزامنت رحلة " كولومبس " عام ١٤٩٢ تقريبا مع بداية العصر الصناعى ، أما سقوط حائط برلين عام ١٩٨٩ فهو الحدث الذى واكب نهاية ذلك العصر ، ولسبب أو لآخر يبدو أنه كل خمسمائة عام فى التاريخ الحديث تحدث تغيرات عنيفة ، ونحن نمر بإحدى هذه المراحل حاليا .

فهذا التغيير هدد الأمان المالى لمئات الملايين من الأشخاص معظمهم لا يعى حتى الآن التأثير المادى لهذا التغيير ، والكثير منهم لا يمكنهم تحمله . ويتضح هذا التغيير فى الفرق بين خطة التقاعد فى العصر الصناعى وفى عصر المعلومات .

عندما كنت صغيرا كان والدى الثرى يشجعنى على المخاطرة بمالى ، وتعلم كيفية استثماره ، وكان دائما يقول : " إذا أردت أن تصبح ثريا فعليك أن تخاطر ، وأن تتعلم كيف تكون مستثمرا . "

وعندما عدت إلى المنزل أخبرت والدى المتعلم بنصيحة والدى الثرى بأن نتعلم كيف نستثمر وكيف ندير المخاطرة فأجابنى والدى المتعلم قائلا : " لا أحتاج لتعلم كيف أستثمر أموالى ، فلدىّ خطة معاش حكومية ومعاش من نقابة المعلمين ، وفوائد الضمان الاجتماعى مضمونة . فِلمَ أجازف بمالى ؟ " .

لقد كان والدى المتعلم يؤمن بخطط معاش العصر الصناعى مثل معاشات موظفى الحكومة والضمان الاجتماعى ، ولقد كان سعيدا للغاية عندما سجلت اسمى مع قوات المارينز . وبدلا من أن يساوره القلق من أن أفقد حياتى فى فيتنام ، قال لى ببساطة : " امكث فى الجيش عشرين عاما ، وسوف تحصل على معاش و رعاية صحية مدى الحياة . "

وبالرغم من استمرار خطط المعاش تلك رسميا إلا أنها قد أصبحت بائدة . إن فكرة أن تكون شركة مسئولة عن تقاعدك وأن توفر الحكومة احتياجات تقاعدك من خلال خطط المعاشات هى فكرة قديمة ولم تعد ذات فائدة .

الناس يحتاجون لأن يكونوا مستثمرين

فى الوقت الذى ننتقل فيه من خطط فوائد المعاش المحددة ، أو ما أطلق عليه خطط تقاعد العصر الصناعى إلى خطط المساهمة فى المعاش ، أو خطط معاش عصر المعلومات فإن ذلك يعنى أنك كفرد قد أصبحت مسئولاً مالياً الآن عن نفسك ، وقليل من الافراد هم الذين لاحظوا ذلك الفرق .

خطة المعاش فى العصر الصناعى

فى العصر الصناعى كانت خطة فوائد المعاش المحددة تعنى أن تضمن لك الشركة بوصفك أحد العاملين بها مقداراً محدداً من المال (يُدفع عادة بصفة شهرية) طوال حياتك . مما جعل الناس يشعرون بالأمان ؛ لأن تلك الخطط كانت تضمن لهم الحصول على دخل منتظم .

خطة المعاش فى عصر المعلومات

لقد قام أحدهم بتغيير الاتفاق ، وفجأة لم تعد الشركات تضمن الأمان المالى بعد انقضاء سنوات العمل ، وبدلا من ذلك بدأت الشركات تطرح خططاً للمساهمة المحددة فى أموال التقاعد ، والمقصود " بالمساهمة المحددة "أنك سوف تحصل فقط على ما أسهمت به أنت والشركة أثناء مزاولتك لعملك .بمعنى أن قيمة معاشك يحددها مقدار ما أسهمت به من أموال فقط ، فإذا لم تساهم أو لم تساهم الشركة بأية أموال فلن تحصل على شيء .

والأمر الجيد فى عصر المعلومات هو ارتفاع متوسط الأعمار ولكن الأمر السيئ هو أنه قد يمتد عمرك فترة أطول من عمر معاشك .

خطط المعاش التى تنطوى على المخاطرة

إن الأسوأ من ذلك أن الأموال التى تضعها أنت وصاحب العمل لم يعد بقاؤها لحين اتخاذك لقرار سحبها أمراً مضموناً ، وذلك لأن خططا مثل خطط " 401 K " ومكافأة التقاعد الكبرى " تخضع لقوى السوق ، بمعنى آخر أنه فى يوم ما من الأيام قد تمتلك مليون دولار فى حسابك ، ولكن إذا حدث انهيار فى سوق البورصة ، وهو أمر تشهده أسواق البورصة من آن لآخر ، فقد تخسر نصف المليون دولار هذا أو قد تخسره كله . وبهذا تتبخر الوعود بتوفير دخل مدى الحياة ... إذن كم عدد الأفراد الذين لديهم مثل هذه الخطط ، ويدركون مغزى ذلك .

قد يعنى ذلك أن الأفراد الذين يتقاعدون عند سن ٦٥ ويبدأون فى الاعتماد على خطة المساهمة المحددة سوف ينفد منهم المال لنقل عند سن الـ ٧٥ عندئذ ماذا سيفعلون ؟ هل ينفضون الغبار عن سيرتهم المهنية ويبحثون عن عمل من جديد ؟

وماذا عن خطة فوائد المعاش المحددة الخاصة بالحكومة ؟ من المتوقع أن يفلس نظام الضمان الاجتماعى الأمريكى بحلول عام ٢٠٣٢ ، أما نظام الرعاية الصحية فسوف يفلس بحلول عام ٢٠٠٥ فقط عند الحاجة إليه بسبب ارتفاع معدلات مواليد الأطفال ، إذن ماذا سيحدث عندما يبدأ ٧٧ مليون طفل فى الحاجة إلى تلك الأموال التى تبخرت فى الهواء ؟

فى عام ١٩٩٨ لاقت دعوة الرئيس " كلينتون " بإنقاذ الضمان الاجتماعى الاستحسان ولكن كما قال السيناتور الديمقراطى " أرنست هولينج " : " من الواضح أن الخطوة الأولى نحو إنقاذ الضمان الاجتماعى هى التوقف عن نهبه " ، فلقد ظلت الحكومة الفيدرالية مسئولة لعقود عن "استعارة " أموال التقاعد لتغطية النفقات .

ويبدو أن العديد من السياسيين يظنون أن أموال الضمان الاجتماعى عبارة عن دخل يمكن إنفاقه بدلا من الاحتفاظ به كأصول ائتمانية .

كثيرون يعتمدون على الحكومة

إننى أقوم بتأليف الكتب وأعد منتجاتى مثل كتاب " **النموذج الرباعى للتدفق النقدى** " التعليمى ؛ لأننا فى نهاية العصر الصناعى وفى بداية عصر المعلومات .

ولكن ما يثير قلقى كمواطن هو أنه من جيلى فصاعداً لن يكون هناك أفراد مستعدون تماما للتعامل مع الاختلافات بين العصر الصناعى وعصر المعلومات ... تلك الاختلافات

بكيفية إعداد أنفسنا ماليا لمواجهة سنوات التقاعد . إن فكرة : " الالتحاق بالمدرسة والحصول على وظيفة مضمونة تحقق الأمان " كانت سديدة بالنسبة للأشخاص الذين ولدوا قبل عام ١٩٣٠ ، أما اليوم فإننا نحتاج جميعا إلى الذهاب للمدرسة كي نتعلم كيف نحصل على وظيفة جيدة ؛ ولكننا نحتاج كذلك لأن نتعلم كيف نستثمر أموالنا وهو أمر لا نتعلمه فى المدرسة .

إن أحد الآثار البغيضة التى خلفها العصر الصناعى هو اعتماد عدد كبير من الأفراد على الحكومة فى حل مشاكلهم الفردية ، أما الآن فإننا نواجه مشاكل أكبر ؛ لأننا نحمل الحكومة مسئولية مشاكلنا المالية الشخصية .

ومن المتوقع أنه بحلول عام ٢٠٢٠ أن يصل عدد السكان فى أمريكا إلى ٢٧٥ مليون أمريكى ، ومن المتوقع أن يعتمد ١٠٠مليون منهم على نوع من أنواع المساعدة الحكومية من بينهم الموظفون الفيدراليون والعسكريون المتقاعدون وسعاة البريد والمدرسون والموظفون الحكوميون الآخرون إلى جانب المتقاعدين الذين من المتوقع أن يحصلوا على مبالغ الضمان الاجتماعى والرعاية الصحية ، وهؤلاء لهم كل العذر فى توقع الحصول على هذه الأموال ، فبصورة ما أو بأخرى أنفق الكثيرون أموالهم على هذا الوعد ولكن لسوء الحظ قطعت وعود كثيرة على مر السنين وآن الأوان لدفع الثمن .

إننى لا أعتقد أنه يمكن الوفاء بتلك الوعود المالية ، فإذا ما بدأت الحكومة فى رفع قيمة الضرائب لدفع ثمن تلك الوعود فإننى أعتقد أن الذين يستطيعون الهروب سوف يفرون إلى الدول التى تفرض ضرائب أقل . وفى عصر المعلومات فإن مصطلح " تجاوز الحدود الإقليمية " لن يعنى اللجوء إلى دولة أخرى تعد ملاذا ضريبيا بل سوف يعنى : " تجاوز هذه الحدود بتكنولوجيا الاتصالات " .

تغيير هائل على الأبواب

إننى أتذكر تحذير الرئيس " جون كنيدى " : " هناك تغيير هائل على الأبواب " .

حسنا لقد حدث التغيير بالفعل .

أو كما قال " بوب ديلان " فى أغنيته " الأوقات تتغير " : " عليك البدء فى السباحة وإلا غرقت مثل الحجر " .

استثمر بدون أن تكون مستثمرا

إن التحول من خطط المعاش ذات الفوائد المحددة إلى المساهمة المحددة فى المعاش يدفع ملايين الأشخاص بجميع أنحاء العالم إلى أن يصبحوا مستثمرين بدون أن يعلموا

الكثير عن الاستثمار . ولقد أصبح لزاماً على العديد من الأفراد الذين عاشوا حياتهم وهم يتجنبـون المجازفـة المالية أن يتقبلوهـا الآن ، بـل وعلـيهم المجازفـة بمستقبلهم وشيخوختهم ، وبالسنين التى قضوها وهم يعملـون . وسـوف يكتشـف غـالبيتهم مـا إذا كانوا مستثمرين عقلاء أم مقامرين بلهاء فقط عندما يحين الوقت لتقاعدهم .

لقد أصبحت البورصة هى حديث الناس هذه الأيام ويرجع السبب فى ذلـك إلى عـدة أمور من بينها محاولـة غـير المستثمرين أن يصبحوا مسـتثمرين ، ويبـدو طـريقهم المـالى كالآتى :



إن كثيرين من فئة المـوظفين وفئـة المشـتغلين بالأعمـال الحـرة هـم أشـخاص يميلـون بطبعهم إلى تحقيق الأمان ؛ لذلك يسعون إلى إيجـاد وظـائف آمنـة ومسـتقبل مضـمون أو يقيمون مشروعات صغيرة يمكنهم السيطرة عليها ، وبسـبب خطـط التقاعـد التـى تعتمـد على المساهمة المحددة هم يريدون دخول فئة المستثمرين " I " ، حيث يأملون فى العثور على" الأمان " بعد انتهاء سنوات العمل .

ولكن لسوء الحظ فإن هذه الخانة أبعد مـا تكـون عـن مفهـوم " الأمـان " فهـى فئـة المجازفة ولأن العديد من الأشخاص فى الجانب الأيسر من مربع التدفق جـاءوا يبحثـون عن الأمان ، فإن سـوق البورصـة تسـتجيب اسـتجابة نوعيـة لمـا يـتم اتخـاذه فـى هـذا الشأن ، ولذلك عادة ما تسمع كلمات مثل :

١. " التنويع " إن الأفراد الذين يبحثون عن الأمان يستخدمون كلمات مثل : " التنويع " كثيرا ولكن لماذا ؟ لأن استراتيجية " التنويع " هى نوع من استراتيجيات الاستثمار لتجنب " الخسارة " . وليست استراتيجية لتحقيق المكسب لذلك فإن المستثمرين الناجحين أو الأثرياء لا يلجأون لتلك الاستراتيجية ، فهم يفضلون تركيز جهودهم على استثمارات بعينها .

وعن التنويع يقول " وارين بافت " ، الذى يعد واحداً من أكبر مستثمرى العالم : " إن الاستراتيجية التى اتبعناها تعوق مبدأ التنويع المعيارى المتبع . لذلك قد يقول العديد من المحللين الاقتصاديين إن هذه الاستراتيجية تنطوى على قدر أكبر من المخاطرة مقارنة بالاستراتيجية التى يتبعها عدد متزايد من المستثمرين التقليديين ، إلا أننا نختلف معهم فى الرأى . إن اتباع سياسة تركيز الحافظة المالية قد يقلل حجم المخاطرة لأنه يؤدى إلى زيادة الحدة التى يفكر بها المستثمر فى مشروع ما وزيادة الشعور بالراحة التى يجب أن تنتابه حيال المواصفات الاقتصادية التى تتوافر فى المشروع قبل أن يساهم فيه ."

بمعنى آخر يقول " وارين بافت " إن تركيز الحافظة المالية أو التركيز على عدد محدود من الاستثمارات بدلا من اتباع استراتيجية التنويع هى استراتيجية أفضل . وفى رأيه فإن التركيز بدلا من التنويع هو الذى يجعلك أكثر ذكاء وأكثر حدة وقوة فى أفكارك وأفعالك ، ويستمر " بافت " فى مقاله قائلاً : إن المستثمر العادى يتحاشى عدم الاستقرار ؛ لأنه يعتقد أن انعدام الاستقرار ينطوى على مخاطرة كبيرة . وبدلا من ذلك يقول " بافت " إن : " المستثمر الحقيقى فى حقيقة الأمر يرحب بعدم الاستقرار " .

وبالنسبة لى أنا وزوجتى ، لكى نخرج من دائرة الكفاح المالى ونحقق الحرية المادية لم نلجأ إلى تنويع استثماراتنا بل إلى تركيزها .

٢. " الأسهم مضمونة الربح " إن المستثمرين الذين يميلون إلى التركيز على الأمان عادة ما يشترون أسهم الشركات مضمونة الربح ولكن لماذا ؟ لأنهم يعتقدون أنها أكثر أمناً ، ولكن فى الوقت الذى تعد فيه ربحية هذه الشركة مضمونة ، إلا أن سوق البورصة نفسه غير مضمون .

٣. " الصناديق المشتركة " يشعر الأفراد الذين لا يعرفون إلا القليل عن البورصة بقدر أكبر من الأمان عندما يتركون أموالهم لمدير أحد الصناديق الاستثمارية لإدارتها ، آملين في أن يكون أفضل منهم في التعامل معها ، وتلك استراتيجية ذكية لأشخاص ليست لديهم النية لأن يصبحوا مستثمرين محترفين ؛ ولكن المشكلة أنه بالرغم من ذكاء تلك الاستراتيجية إلا أنها لا تعني أن صناديق الاستثمار أقل خطورة فلو حدث انهيار في البورصة ربما نشهد ما أطلق عليه " ذوبان صناديق الاستثمار " ، وهي كارثة مالية مدمرة مثلما حدث في انهيار " تيوليبومنيا " الذى حدث عام ١٦١٠ ، وانهيار " ساوث سيز بابل " الذى حدث عام ١٦٢٠ ، والانهيار المروع لـ " سندات الخردة " الذى وقع عام ١٩٩٠.

واليوم تمتلئ البورصة بملايين الأشخاص الذين يميلون بطبعهم إلى ما هو مضمون ؛ ولكن بسبب تغير الأوضاع الاقتصادية فقد اضطروا للانتقال من الجانب الأيسر من مربع التدفق النقدى إلى الجانب الأيمن منه ، حيث لا يوجد الأمان الذى يبحثون عنه . ومما يثير قلقى أن الناس يظنون أن خطط المعاش مضمونة ، في حين أنها عكس ذلك ؛ لأنه إذا حدث انهيار أو هبوط حاد في البورصة فمن الممكن أن تمحى تلك الخطط من الوجود ، فخطط تقاعدهم ليست مضمونة بقدر ما كانت خطط آبائنا غير مضمونة أيضا .

تقلبات اقتصادية هائلة تلوح فى الأفق

لقد أصبحت الظروف مهيأة لحدوث تقلبات اقتصادية هائلة ، فعادة ما تواكب تلك التقلبات نهاية عصر قديم وبداية عصر جديد . فعندما ينقضى عصر من العصور تجد أناساً يتحركون إلى الأمام وآخرين يتمسكون بالأفكار القديمة ؛ لذلك أخشى أن يصاب الذين يعتقدون أن ضمانهم الاجتماعى مسئولية شركة كبيرة ، أو حكومة كبيرة بالإحباط خلال السنوات القادمة . إن أفكارهم تلك هى افكار العصر الصناعى وليس عصر المعلومات .

مما لاشك فيه أنه ما من أحد يملك الكرة البللورية التى تتنبأ بالمستقبل ، فلكل وكالة أنباء لشئون الاستثمار ـ كتلك التى أشترك فيها ـ رأى مختلف ، فبعضها يتنبأ بمستقبل مشرق ، والبعض الآخر يتنبأ بحدوث انهيار وهبوط حاد فى أسواق البورصة فى المستقبل القريب . والتزاما بالموضوعية فإننى أستمع لرأى الفريقين لوجاهة وجهات نظرهم ، فأنا لا أعتمد على التنبؤات ومعرفة المستقبل ، وبدلا من ذلك أظل مطلعا على ما يحدث فى الفئتين " B " أى صاحب المشروع و " I " أى المستثمر ، وأعد نفسى

لمواجهة أية تطورات ، فعندما يستعد المرء لمواجهة الطوارئ فإنه يحقق الازدهار مهما كانت وجهة الاقتصاد .

وإذا كنا نتعلم من الدروس المستفادة من التاريخ فإن الشخص الذى يعيش حتى يصل إلى سن الـ ٧٥ يجب أن يتوقع حدوث هبوط حاد مرة وحدوث كساد مرتين . لقد شهد والداى فترة هبوط فى أسواق المال ولكن الأجيال المتعاقبة بعد ذلك لم يشهدوا ذلك بعد ، فقد مر ٦٠ عاما منذ وقوع آخر انهيار .

يتحتم علينا فى الوقت الراهن الاهتمام بما هو أبعد من الوظيفة المضمونة ، فعلينا التركيز على الضمان المالى طويل الأمد ، وألا نترك الأمر لشركة أو حكومة . لقد تغير الوضع بالفعل رسميا عندما أعلنت الشركات أنها لم تعد مسئولة عن سنوات تقاعدك . وما إن تحولت إلى تطبيق خطة المساهمة المحددة فى التقاعد حتى أصبحت الرسالة الموجهة إليك هى أنك مسئول عن الاستثمار بأموال التقاعد . لذلك علينا اليوم أن تصبح مستثمرين أذكياء ومتيقظين لتقلبات الأسواق المالية ، إننى أفضل شخصيا أن تصبح مستثمرا بدلا من أن تعطى أموالك لشخص آخر كى يستثمرها نيابة عنك ، فببساطة إذا أودعت مالك فى صندوق استثمار أو لمستشار مالى فعليك الانتظار لمدة ٦٥ عاما حتى تعرف ما إذا كان قد أحسن التصرف أم لا . فإذا كانوا قد أساءوا التصرف فعليك أن تعمل لبقية حياتك ، ولسوف يضطر ملايين من الناس أن يفعلوا ذلك ؛ لأنه سيكون الأوان قد فات على استثمار أموالهم أو تعلم أى شيء عن الاستثمار .

تعلّم كيف تدير المخاطرة

من الممكن أن تحصل على عوائد مرتفعة بأقل مخاطرة فكل ما عليك هو تعلم كيفية سير الأمور ، وهو ليس أمراً صعباً . إنما هو أشبه بركوب الدراجة ففى بداية الأمر تتعثر ، ثم بعد ذلك تقل العثرات ويصبح الاستثمار طبيعة ثانية لك ، كما هو الحال بالنسبة لركوب الدراجات عند الغالبية العظمى منا .

إن مشكلة الجانب الأيسر من النموذج الرباعى أن غالبية الأفراد يلجأون اليه تحاشيا للمخاطرة المالية ، ولكن بدلا من تجنب المخاطرة فإننى أقترح تعلم كيفية إدارتها .

خاطر ولا تخف

إن الأشخاص الذين يغامرون يغيرون وجه العالم ، فعدد قليل من الأشخاص هم الذين ينعمون بالثراء دون أن يضطروا إلى المجازفة ، فكثيرون منا أصبحوا يعتمدون على

الحكومة لتأمينهم ضد مخاطر الحياة ؛ ولكن بداية عصر المعلومات هو بداية النهاية بالنسبة للحكومة الكبيرة كما نعرفها . إن وجود حكومة كبيرة أمر مكلف ولاشك : لذلك فإن الملايين من الأشخاص حول العالم الذين أصبحوا يعتمدون على فكرة " الاستحقاقات " ، والحصول على المعاش مدى الحياة سوف يحتلون المرتبة الأخيرة ماليا للأسف ، فعصر المعلومات يعنى أننا فى حاجة لمزيد من الاكتفاء الذاتى والنضوج .

إن فكرة " المذاكرة بجد والحصول على وظيفة مضمونة تحقق لك الأمان " هى فكرة وليدة العصر الصناعى . ونحن لم نعد نعيش فى ذلك العصر بعد الآن . فالزمن يتغير ، فحين أن أفكار كثير من الناس لم تتغير فهم مازالوا على اعتقادهم أنه من حقهم الحصول على شىء ما . وكثيرون أيضا لا يزالون يؤمنون بأن فئة المستثمر ليست مسئوليتهم ، فهم يعتقدون أن الحكومة أو أحد المشروعات أو اتحاد العمال أو صندوق استثمارهم أو أسرهم سوف ترعاهم عندما تنقضى سنوات العمل . وإننى أتمنى أن يكونوا على صواب ، وليس هناك داع لأن يستمر هؤلاء فى استكمال قراءة هذا الكتاب .

إن اهتمامى بهؤلاء الذين يدركون الحاجة إلى أن يصبحوا مستثمرين هو الذى دفعنى لتأليف " هذا الكتاب " وذلك من أجل مساعدة الأفراد الذين يرغبون فى الانتقال من الجانب الأيسر من النموذج إلى الجانب الأيمن ، ولكن لا يعلمون من أين يبدأون . ويستطيع أى فرد أن يفعل ذلك إذا ما توفرت لديه المهارات المطلوبة والتصميم .

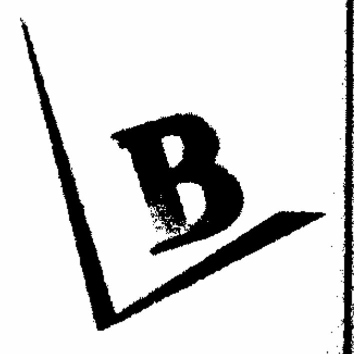
فإذا كنت قد عثرت على حريتك المالية فإننى أهنئك ، ولكن أرجو أن تخبر الآخرين عن الطريق الذى سلكته ، وأن ترشدهم ولكن دعهم يجدوا طريقهم بأنفسهم ، فهناك طرق عدة للوصول إلى الحرية المالية .

ومهما كان قرارك فتذكر أن الحرية المالية قد تكون مجانية ولكنها ليست بلا ثمن ، والسر الكبير هو أن الحرية المالية لا تتطلب مالا ولا تعليماً رسمياً جيداً ولا يجب أن تنطوى على مخاطرة ، ولكن ثمنها هو حلم ورغبة وقدرة على تخطى الصعاب التى تواجهنا جميعا فى طريق الحياة ، فهل أنت مستعد لدفع الثمن ؟

لقد دفع أحد أبوىَّ الثمن بينما لم يفعل الآخر ذلك بل دفع ثمنا من نوع آخر .

سؤال الخانة " B "

هل أنت صاحب مشروع حقيقى ؟



إذا أجبت على هذا السؤال بالإيجاب فأنت كذلك :
هل فـى وسعك أن تـترك مشروعك لمـدة عـام أو أكثـر وتعود لتجده أكثر ربحاً ، وأفضل مما كان عليه عنـدما تركته ؟

☐ نعم ☐ لا

الفصل الثالث

لماذا يختار الأفراد الأمان بدلاً من الحرية ؟

لقد أوصانى أبواى بأن ألتحق بالجامعة وأحصل على شهادة علمية ، ولكن بعد حصولى عليها تغيرت نصيحتهما .

لقد كان والدى المتعلم تعليما عاليا ينصحنى باستمرار قائلاً لى : " التحق بالمدرسة واحصل على درجات مرتفعة ، ثم احصل على وظيفة مضمونة تحقق الأمان ."

لقد أوصانى بطريق يركز على الجانب الأيسر من النموذج الرباعى ويبدو كالآتى :



أما والدى الثرى غير المتعلم فقد نصحنى بالتركيز على الجانب الأيمن من " مربع التدفق " وكان دائما ما ينصحنى قائلا : " التحق بالمدرسة واحصل على درجات مرتفعة وافتتح شركتك الخاصة ." وكان الطريق الذى نصحنى به يبدو كالآتى :



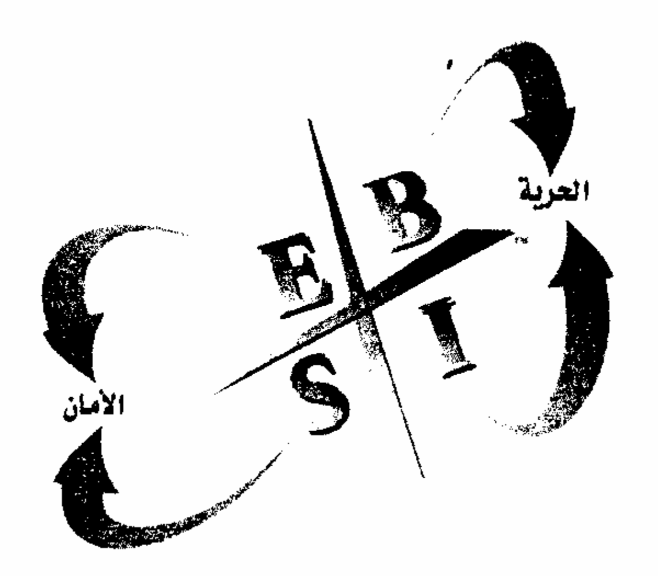
لقد كان هناك اختلاف بين نصيحتهما ؛ لأن أحدهما كان مهتما بالأمان الوظيفى والآخر كان مهتما بالحرية المالية .

لماذا يبحث الأفراد عن الأمان الوظيفى ؟

إن السبب الرئيسى الذى يجعل كثيرين يبحثون عن الأمان الوظيفى أن ذلك هو ما تعلموه فى البيت وفى المدرسة .

لا يزال الملايين من الأشخاص يتبعون تلك النصيحة ، فقد تعودنا منذ نعومة أظفارنا التفكير فى الأمان الوظيفى ، وليس الأمان المالى أو الحرية المالية ، ونظرا لأن كثيرين لم يتعلموا أبسط الأمور عن المال فى البيت أو فى المدرسة ، فمن الطبيعى أن يتشبثوا بشدة بفكرة الأمان الوظيفى بدلا من البحث عن الحرية .

فإذا نظرت إلى " الخانات الأربع لمربع التدفق النقدى " سوف تلاحظ أن الأمان يشكل قوة الدفع وراء الجانب الأيسر منه ، بينما تشكل الحرية قوة الدفع وراء الجانب الأيمن .



السقوط فى فخ الدين

إن السبب الرئيسى وراء توجه ٩٠٪ من السكان نحو العمل فى الجانب الأيسر من " النموذج الرباعى " أن ذلك هو ما تعلموه فى المدرسة ؛ ولكن ما إن ينهوا دراستهم حتى يجدوا أنفسهم قد غرقوا فى الدين حتى آذانهم إلى الدرجة التى تجعلهم يتشبثون بقوة أكبر بفكرة الوظيفة أو الأمان المهنى لمجرد تسديد الفواتير .

إننى عادة ما أقابل شباباً يحصلون مع شهادة التخرج على بيان بالقروض الخاصة بتغطية نفقات تعليمهم . ويصاب كثير منهم بالإحباط عندما يعلمون أن قيمة تغطية نفقات دراستهم الجامعية تصل إلى ٥٠ ألفاً أو ١٥٠ ألف دولار ، وإذا ما سدد الآباء نفقات تعليمهم فذلك يعنى أنهم سوف يعانون من القيود المالية لسنوات .

ولقد قرأت مؤخرا أن غالبية الأمريكيين سوف يحصلون على بطاقات ائتمان ، وهم مازالوا فى المدرسة ، مما يعنى أنهم سوف يعانون من الدين بقية حياتهم ؛ وذلك لأنهم ينفذون سيناريو كان شائعا إبان العصر الصناعى .

تنفيذ السيناريو

إذا ما تتبعنا حياة الأشخاص المتعلمين العاديين فإننا نجد أن سيناريو حياتهم المالى مكتوب كالآتى :

" يذهب الأبناء إلى المدرسة ويتخرجون ويلتحقون بوظيفة ، وبعدها يحصلون على بعض المال لينفقوه . ويستطيع الشاب الآن تأجير شقة وشراء جهاز تليفزيون وملابس جديدة وبعض الأثاث وبالطبع سيارة . ثم تبدأ الفواتير تتراكم ، وفى يوم ما من الأيام يقابل الشاب فتاة مميزة فيقع فى غرامها ويتزوجان وتمضى حياتهما سعيدة هانئة ؛

لأن شخصين يمكنهما أن يعيشا بنفس تكـاليف معيشـة شـخص واحـد ، فكلاهمـا يـدر دخلا بينما لا يدفعان سـوى إيجـار واحـد ، بـل وفـي وسـعهما ادخـار بضـعة دولارات لتحقيق حلم كل زوجين شابين ألا وهو شراء منزل خاص بهما . وبعد ذلك يعثران علـى منزل الأحلام فيسحبان مدخراتهما ويدفعانها كمقدمة لثمن المنزل ومن ثـم يبـدآن تسـديد الإيجار ولأن لديهما منزلاً جديداً الآن فهما في حاجة لأثاث جديد ، ويعثران على أحد محلات الأثاث الذى يعلن عن منتجاته بهذه الكلمات السحرية : " بدون مقـدم وبقسـط شهرى مريح " .

وهكذا تصبح الحياة رائعة ويقيم الزوجان حفلة ويدعوان جميع أصـدقائهما ليشـاهدوا منزلهما الجديد وسيارتهما الجديدة و أثاثهمـا الجديـد ولعبهمـا الجديـدة . والآن قضـى الأمر وأصبحا غارقين فى الدين لبقية عمرهما ثم يصل أول طفل .

ويجد الزوجان المتعلمان تعليما جيدا واللذان يعملان بجد ، بعـد توصـيل طفلـهما الى الحضانة ، نفسيهما مضطرين إلى أن يذهبا إلى العمل رغم أنفهما . ويسـقط الزوجـان فـى فخ الحاجة للأمان الوظيفى ، لأنهما ببساطة على حافة السـقوط فـى هاويـة الـدين بعـد ثلاثة أشهر ، وعادة ما تسمع هؤلاء الأزواج يقولـون : " لا أسـتطيع تـرك العمـل فلـدىّ فواتير يجب تسديدها " .

أو كما يقولون فى أغنية حدوتة " سنو وايت والأقزام السبعة " مع بعـض التعـديل : " إننى مدين بالمال إذن فإن علىّ أن أذهب إلى العمل . "

فخ النجاح

أحد الأسباب التى جعلتنى أتعلم الكثير من والدى الثرى هـو أنـه كـان لديـه الوقـت الكافى لتعليمى ما يريـد وكلمـا تصـاعد نجاحـه ، زاد وقـت فراغـه وزاد مالـه . وكلمـا تحسنت أوضاع مشروعه تضاءلت الحاجة لأن يعمل أكثر ، فببساطة كان رئـيس شـركته يقوم بتوسيع نطاق نظام العمل ويستعين بمزيد من الموظفين . وإذا ما سـارت اسـتثماراته على خير ما يرام ، كان يقـوم بإعـادة اسـتثمار الأمـوال ممـا يجلـب المزيـد مـن المـال ، وبسبب نجاحه كان لديه مزيد من وقت الفراغ ، وكان يقضى معى أنـا وابنـه السـاعات الطوال يحدثنا عن كل ما يصنعه فى عمله ، وفى استثماراته وهكذا تعلمت منه أكثر مما كنت أتعلم فى المدرسة ، وهذا هو ما يحدث عندما تعمل جاهدا على الجانب الأيمن من النموذج الرباعى من الفئتين " B " صاحب المشروع و " I " المستثمر .

لقد كان والدى المتعلم يعمل جاهدا أيضـا ولكـن علـى الجانـب الأيسـر مـن النمـوذج الرباعى ، فعمله الجاد جعله يحصل على الترقيـات ممـا حملـه المزيـد مـن المسـئوليات [illegible]

السابعة صباحا وكنا لا نراه إلا قليلا لأنه كان علينا أن ننام قبل أن يأتى . وهذا ما يحدث عندما تعمل جاهدا على الجانب الأيسر من النموذج الرباعى ، فالنجاح لا يترك لك أى وقت حتى لو جلب لك كثيراً من المال .

فخ المال

إن النجاح على الجانب الأيمن من النموذج الرباعى يتطلب وجود معرفة بشئون المال وهو ما يطلق عليه " الذكاء المالى " ، ولقد عبر والدى الثرى عن ذلك بقوله : " إن الذكاء المالى ليس هو مقدار المال الذى تجنيه ، بل المال الذى تدخره وإلى أى مدى يعمل المال من أجلك ، وكم من الأجيال سوف تحتفظ به ."

إن النجاح على الجانب الأيمن من المربع يتطلب الذكاء المالى فإذا ما افتقر الأفراد إلى الذكاء المالى الأساسى فلن يصمدوا على الجانب الأيمن من النموذج .

لقد كان والدى الثرى يتعامل جيداً مع المال ، ومع الأشخاص الذين يعمل معهم فقد كان مضطرا إلى ذلك ، حيث كان مسئولا عن إيجاد المال وإدارة العمل بأقل عدد ممكن من العاملين ، وخفض التكاليف ، والحفاظ على ارتفاع الأرباح ، وتلك هى المهارات الضرورية للنجاح على الجانب الأيمن من النموذج .

لقد كان والدى الثرى يؤكد لى أن المنزل لا يعد من الأصول ولكنه نوع من أنواع الخصوم ، ولقد كان فى إمكانه أن يثبت ذلك ؛ لأنه علمنا كيف نكون على دراية بالنواحى المالية وقراءة الأرقام . لقد كان لديه وقت الفراغ الذى يخصصه لى ولولده ؛ لأنه كان بارعا فى إدارة الأشخاص ، فالمهارات التى تعلمها من عمله حملها معه إلى منزله .

أما والدى المتعلم فلم يُدِر المال ولا الأشخاص فى عمله ، على الرغم من أنه كان يظن أنه قام بذلك . فبوصفه مشرفا على التعليم فى الولاية كان موظفا حكوميا تحت يديه ميزانية بملايين الدولارات والآلاف من الموظفين ، ولكنه لم يكن مالا اكتسبه بنفسه ، بل كان مال دافعى الضرائب ، وكانت وظيفته إنفاقها عن آخرها لأنه إن لم ينفقها فسوف تعطيه الحكومة مالا أقل فى العام الذى يليه . لذلك عند نهاية كل سنة مالية كان يبحث عن طرق لإنفاق المال مما كان يعنى توظيف المزيد من الأفراد لتبرير ميزانية العام القادم والأمر المضحك أنه كلما وظف المزيد من الأفراد ، زادت مشاكله .

وكطفل صغير كنت أراقب أبوىّ وبدأت أدون ملاحظات داخل عقلى حول نوع الحياة التى أرغب فى أن أعيشها .

لقد كان والدى المتعلم يحب قراءة الكتب حبا جما ؛ لذلك كان على دراية بالكلمات ؛ ولكنه لم يكن على دراية بالأمور المالية ولم يكن يستطيع قراءة الأرقام لذلك

كان يستشير أحد رجال البنوك ومحاسبه الخاص ، وكلاهما أخبره أن منزله يعد من الأصول ويجب أن يكون هو أكبر استثمارته .

وبسبب هذه النصيحة المالية لم يعمل والدى أكثر من ذى قبل وحسب ؛ ولكنه غرق فى مزيد من الديون ، ففى كل مرة كان يحصل فيها على ترقية أو علاوة كان ينتقل إلى شريحة ضريبية أعلى ، ولأن الضرائب التى كان يخضع لها الموظفون ذوو الرواتب المرتفعة خلال فترة الستينيات و السبعينيات كانت أيضا مرتفعة ، كان محاسبه الخاص ومستشاره البنكى ينصحانه بشراء منزل أكبر للحصول على إعفاء من دفع الفوائد . لقد كان والدى يكسب المزيد من المال ولكن كلما زاد ماله ، زادت ضرائبه وزاد دينه أيضا . وكلما زاد نجاحه ، زاد عمله ، وتضاءل الوقت الذى كان يقضيه مع من يحب . ولكن سرعان ما كبر الأبناء وغادروا المنزل ؛ بينما كان هو لايزال يعمل جاهدا حتى يتمكن من سداد الفواتير .

وكان يظن دائما أن الترقية القادمة والعلاوة سوف تحل مشكلته ؛ ولكن زيادة المال لم تغير من الأمر شيئا ، فقد كانت ديونه تزيد وكذلك ضرائبه .

وكلما أنهكه العمل وشئون البيت ، زاد اعتماده على الأمان الوظيفى . وكلما زاد ارتباطه بوظيفته عاطفيا وبالراتب الذى يحصل عليه منها ، شجع أبناءه " على الالتحاق بوظيفة مضمونة تحقق لهم الأمان "

وكلما زاد شعوره بعدم الأمان ، بحث عنه أكثر .

أكبر مصدرين للإنفاق فى حياتك

نظرا لأن والدى لم يكن يعرف كيفية قراءة البيانات المالية ، فلم يدرك حجم الفخ المالى الذى ينزلق إليه كلما زاد نجاحه ، إنه نفس الفخ المالى الذى رأيت الملايين من الأشخاص الناجحين المجتهدين فى عملهم يسقطون فيه .

ويرجع السبب وراء الكفاح المالى الذى يخوضه العديد من الأفراد إلى أنه فى كل مرة يزيد مالهم يزيد معه مصدران من مصادر الإنفاق فى حياتهم :

١. الضرائب
٢. فوائد الدين

وفوق هذا عادة ما تمنحك الحكومة مهلة ضريبية ؛ حتى تزداد غرقا فى الديون ، ألا يثير ذلك ريبتك ؟

وكما عبر والدى الثرى عن إلذكاء المالى فهو : " ليس مقدار المال الذى تجنيه ، بل المال الذى تدخره وإلى أى مدى يعمل المال من أجلك وكم من الأجيال سوف تحتفظ به " .

وهكذا عندما توفى والدى ، فإن المال القليل الذى تركه لنا استولت عليه الحكومة عن طريق ضرائب التركات .

البحث عن الحرية

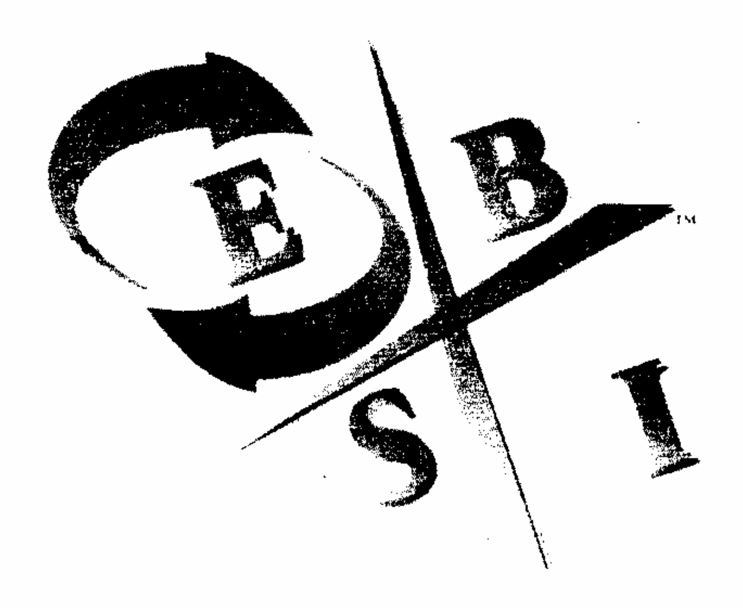
أعلم أن كثيرين يبحثون عن الحرية والسعادة ، ولكن المشكلة أن العديد منهم لم يتدربوا على العمل فى الفئة " B " ، أو أصحاب المشاريع " I " ، أو المستثمرين ، وبسبب الافتقار إلى هذا النوع من التدريب ، وبسبب برمجة عقولهم على البحث عن الأمان الوظيفى مع زيادة ديونهم ، فإن غالبية الناس يقصرون بحثهم عن الحرية المالية على الجانب الأيسر من " مربع التدفق النقدى " ؛ ولكن لسوء الحظ نادرا ما يتوفر الأمان المالى للحرية المالية فى الفئتين " E " ، أو الموظفين " S " ، أو المشتغلين بالأعمال الحرة ؛ ولكنه يتوفر على الجانب الأيمن من المربع .

الانتقال بين الوظائف بحثاً عن الحرية

تتمثل إحدى فوائد النموذج الرباعى فى إمكانية تتبع نمط حياة الفرد . فكثيرون يقضون حياتهم بحثا إما عن الأمان أو الحرية ، ولكن ينتهى بهم المطاف إلى التنقل بين الوظائف .

على سبيل المثال لدىّ ذلك الصديق من أيام الدراسة فى المدرسة الثانوية وتصلنى أخباره كل خمس سنوات تقريبا ، وفى كل مرة أسمعه يتحدث فيها بحماس عن الوظيفة المثالية التى عثر عليها ، فهو يشعر بالسعادة الغامرة لعثوره على شركة أحلامه . لذلك فهو يحب الشركة التى تقوم بأشياء مثيرة ، ويحب عمله وأصبح يحتل وضعاً مهمًا فى الشركة ، وكذلك أصبح المرتب جيدًا جدًا ، وزملاؤه رائعين وفرص ترقيه رائعة أيضاً . وبعد مضى أربع سنوات ونصف تقريبا كانت تصلنى أخبار منه ؛ ولكنه هذه المرة كان يشعر بعدم الرضا ، فالشركة التى يعمل بها قد أصبحت الآن فاسدة وغير شريفة وفى رأيه لم تعد تعامل موظفيها باحترام . وهو يكره رئيسه حيث إنهم تخطوه فى الترقية ، ولم تعد الشركة تدفع له ما يكفى . وبعد ستة أشهر عاوده الشعور بالسعادة الغامرة ، فمرة أخرى عثر على الوظيفة المثالية . لذلك فلقد أضحى مثل الكلب الذى يدور حول نفسه مطارداً ذيله .

حيث أصبح مستقبله المهني على هذه الشاكلة :



ونمط حياته عبارة عن التنقل من وظيفة الى أخرى . حتى الآن هو يعيش عيشة راضية لأنه ذكي وجذاب وحسن المظهر . ولكن الزمن يلاحقه وأصبح الشباب ممن يصغرونه سناً الآن يحصلون على الوظائف التي اعتاد أن يعمل بها في الماضي . حقا استطاع ادخار بضعة آلاف من الدولارات إلا أنه لم يخصص أى شيء منها من أجل تقاعده ، أو من أجل البيت الذى لن يمتلكه في يوم من الأيام ولا من أجل نفقات معيشة أبنائه فضلا عن نفقات تعليمهم في الجامعة التي سوف يسددها فيما بعد ويعيش طفله ذو الأعوام الثمانية مع طليقته ؛ بينما يعيش ولده البالغ أربعة عشر عاما معه .

ولقد اعتاد صديقي أن يقول لى : " ليس هناك ما يدعوني للقلق ، فما زلت بعد شابا والعمر أمامي " .

وإنني لأتساءل : هل يقول ذلك الآن ؟

وفي رأيي فإن عليه أن يخطو خطوات جادة للتحرك السريع إما نحو الفئة " I " أى المستثمر أو الفئة " B " صاحب المشروع فهناك حاجة ماسة للبدء في تكوين فكر جديد . وأسلوب تعليمي جديد ، وإن لم يكن محظوظا أو لم يفز بورقة يانصيب أو لم يتزوج من امرأة ثرية ، فهو في سبيله لأن يعمل عملا مضنيا لبقية حياته .

عندما يتحول الموظفون إلى مشتغلين بالأعمال الحرة

من النماذج الشائعة أيضا انتقال أحد الأفراد من الفئة " E " إلى الفئة " S " ، فخلال هذه الفترة التى تشهد انخفاضاً هائلاً فى أعداد العاملين ، فإن العديد من الأشخاص بدأوا يفهمون الرسالة وأخذوا يتركون عملهم فى الشركات الكبيرة ويفتتحون مشروعاتهم الخاصة ، وهناك ازدهار فيما يسمى " بمشروعات المنازل " إذ قرر العديد من الأشخاص " البدء فى مشروعاتهم الخاصة " وأن " يفعلوا ما يشاءون " وأن " يكونوا رؤساء أنفسهم . "

وكان مستقبلهم المهنى كالآتى :



من بين كل سبل الحياة اعتقد أن هذا هو السبيل الذى يسلكه معظم الأفراد ؛ ولكنى اعتقد أن الفئة " S " هى الأكثر ربحا والأكثر خطورة فى نفس الوقت . فاحتمالات الفشل كبيرة ، وإذا نجحت فإن النجاح سيتطلب منك مجهوداً كبيراً للمحافظة على استمراريته . وذلك لأنك إن حققت النجاح كفئة " S " فسوف تعمل عملاً مضنيًا عما لو كنت فى أى فئة أخرى طوال الفترة التى تكون ناجحًا فيها .

إن السبب الذى يجعل أصحاب فئة الأعمال الحرة يعملون عملاً مضنيًا أكثر من أصحاب الفئات الأخرى هو أنهم كما يقول المعنى الحرفى للمثل : " كبير الطهاة وعامل غسيل أوانى أيضا " ، فهم يتحملون المسئولية عن جميع الوظائف التى يقوم بها فى الشركات الكبيرة العديد من المديرين والموظفين ، فعادة ما يقوم فرد الفئة " S " الذى بدأ مشروعه حديثا بالرد على الهاتف ودفع الفواتير والقيام بمكالمات البيع ، والدعاية لشركته بميزانية صغيرة ، والتعامل مع الزبائن ، وتعيين الموظفين أو فصلهم ويحل محلهم إن تغيبوا عن العمل ، والتعامل مع مأمور الضرائب ومفتشى الحكومة ... إلخ .

إننى أشعر شخصيًا بالخوف عندما أسمع شخصاً يقول إنه سوف يبدأ مشروعه الخاص ، وبالرغم من أننى أتمنى لهم الخير ، إلا أننى أشعر بالقلق عليهم . فقد شاهدت العديد من أصحاب فئة الموظفين يسحبون مدخراتهم ويستدينون من أصدقائهم وأفراد أسرهم لإنشاء مشروعاتهم الخاصة ، وبعد مرور ثلاث سنوات أو نحوها من الكفاح والعمل الشاق ينهار المشروع ، وبدلا من الاحتفاظ بالمدخرات يجدون أنفسهم غارقين فى الديون .

وعلى المستوى المحلى يفشل تسعة من بين عشرة مشاريع من هذا النوع كل خمس سنوات . وإذا كتب لهذه المشروعات البقاء تفشل تسعة من عشرة مشروعات خلال السنوات الخمس التى تليها ، بمعنى آخر أن ٩٩٪ من المشروعات الصغيرة تختفى نهائيا فى غضون عشر سنوات .

وأعتقد أن السبب وراء فشل غالبية تلك المشروعات خلال الخمس سنوات الأولى هو الافتقار إلى الخبرة وإلى رأس المال . أما السبب فى إخفاق النوع الوحيد الناجح من المشروعات خلال السنوات الخمس التى تليها فهو ليس الافتقار إلى رأس المال بل إلى القدرة على العمل ، فساعات العمل الطويلة المضنية تؤثر فى نهاية الأمر على المرء ، ويشعر كثيرون من أصحاب تلك الفئة بالإنهاك ، وهذا هو السبب الذى يجعل العديد من المتعلمين المحترفين يغيرون المؤسسات التى يعملون بها أو يحاولون البدء فى مشروع جديد أو يموتون . وربما يكون هذا هو السبب وراء انخفاض متوسط أعمار الأطباء والمحامين عن غيرهم . فمتوسط أعمارهم ٥٨ عاما ، بينما يصل متوسط أعمار الآخرين إلى ٧٠عاما .

وبالنسبة لمن يكتب له البقاء على قيد الحياة منهم فإنه يبدو وقد اعتاد فكرة النهوض من النوم والذهاب إلى العمل وبذل المجهود الشاق طوال عمره ، وهذا هو كل ما يعرفه .

إن والدى أحد أصدقائى يذكرانى بذلك ، فطوال ٤٥ عاما ظلا يعملان فى محل البقالة الذى يملكانه على زاوية الشارع . ومع تزايد معدل الجريمة فى الحى اضطرا إلى وضع قضبان حديدية على الأبواب وعلى جميع الشبابيك . واليوم يأخذان ثمن ما يبيعانه من خلال منفذ صغير مثل ذلك الموجود فى البنوك . ومن آن إلى آخر أمر بهما لرؤيتهما ، فهما شخصان لطيفان ورائعان ولكن يحزننى أن أراهما قد أصبحا حبيسى مشروعهما الخاص . فمنذ العاشرة صباحا وحتى الساعة الثانية من صباح اليوم التالى وهما يحدقان من خلف القضبان .

إن كثيراً من المشتغلين بالأعمال الحرة يبيعون مشروعاتهم وهى فى قمة النجاح قبل أن يفقدوا حماسهم إلى شخص لايزال لديه الطاقة والمال ، وبعدما يأخذون قسطاً من الراحة يبدأون من جديد مشروعاً آخر ويظلون يفعلون ما يشاءون وهم يحبون ذلك ، ولكن ينبغى عليهم أن يعرفوا متى يجب عليهم الرحيل .

أسوأ نصيحة تعطيها لأطفالك

إذا كنت قد ولدت قبل فترة الثلاثينيات ، فإن نصيحة " التحق بالمدرسة واحصل على درجات جيدة ومن ثم ابحث عن وظيفة مضمونة تحقق لك الأمان " جيدة ؛ ولكن إذا كنت قد ولدت بعد عام ١٩٣٠ فإنها نصيحة غير جيدة .

ولكن لماذا ؟

إن الاجابة على ذلك تجدها فى : ١. الضرائب ٢. الدين

فبالنسبة للأشخاص الذين يحصلون على دخلهم من الفئة " E " الموظفين ، يكاد لا يكون هناك مهلة ضريبية أمامهم . وفى الوقت الحالى يعنى أن تكون موظفا فى الولايات المتحدة الأمريكية أنك شريك للحكومة بالنصف ، مما يعنى أن الحكومة سوف تحصل فى نهاية الأمر على ٥٠٪ أو أكثر من إيرادات الموظف حتى قبل أن يرى الموظف راتبه .

عندما تفكر فى أن الحكومة تمنحك مهلة ضريبية حتى تغرق فى الدين حتى أذنيك ، فسوف تكتشف أن الطريق إلى الحرية المالية صعب المنال . بالنسبة للعديد من أصحاب الفئة " E " والفئة " S " . إننى عادة ما أسمع المحاسبين ينصحون عملاءهم الذين يبدأون فى الحصول على المزيد من المال من الفئة " E " بشراء منزل كبير حتى يستطيعوا الحصول على مهلة ضريبية أكبر . وفى الوقت الذى يجد فيه أصحاب الجانب الأيسر من النموذج الرباعى أن هذه النصيحة لها مغزاها ، فإن أصحاب فئات الجانب الأيمن من النموذج يرونها ضرباً من ضروب اللغو .

من الذى يتحمل عبء دفع الجانب الأكبر من الضرائب ؟

إن الأثرياء يدفعون ضريبة دخل منخفضة ، لماذا ؟ ببساطة لأنهم لا يحصلون على دخلهم كموظفين ، فأصحاب الثراء الفاحش يعلمون أن أفضل سبيل قانونى لتجنب الضرائب هو توليد الدخل من الفئتين " B " أو صاحب المشروع " I " أو المستثمر .

أما الأفراد الذين يكسبون أموالهم من الفئة " E " أو الموظفين ، فيعلمون أن المهلة الضريبية المتاحة أمامهم هى عن طريق شراء منزل كبير والغرق فى مزيد من الديون . ولكن أصحاب الجانب الأيمن يرون أن ذلك العمل لا ينم عن الذكاء المالى وبالنسبة لهم يشبه هذا الأمر قولك : " أعطنى دولارا وسوف أرده لك خمسين " .

الضرائب ظالمة

إننى عادة ما أسمع الناس يقولون : " إن التهرب من دفع الضرائب ليس من شيم الأمريكيين " .

ولكن الأمريكيين الذين يقولون ذلك قد نسوا تاريخهم ، فلقد أنشئت أمريكا على مبدأ الاعتراض على الضرائب ، هل نسوا حفلة شاى بوسطن الشائنة عام ١٧٧٣ ؟ والثورة التى أدت إلى اندلاع الحرب الثورية التى تمخض عنها فصل المستعمرات الأمريكية ، وعدم دفع الضرائب الجائرة التى كانت تفرضها بريطانيا .

وتلت هذه الثورة مجموعة أخرى من التوازن ، مثل ثورة " الشاى " ، ثم ثورة " الويسكى " ، وثورة " السفن " ، وحروب التعريفات الجمركية ، وغيرها من الثورات على مر تاريخ الولايات المتحدة الأمريكية .

هناك أيضا ثورتان مشهورتان ضد الضرائب ، ولكنهما غير أمريكيتين وإن أوضحتا شغف الأفراد بالاعتراض على الضرائب وهما : قصة " ويليام تل " التى تعد نوعًا من الاعتراض على الضرائب .

فقد صوب ويليام سهمه فوق رأس ولده ، لأنه كان غاضبا بسبب الضرائب ، وجازف بحياة ابنه فى سبيل ذلك .

وهناك أيضا قصة السيدة " جوديفا " التى طالبت بخفض قيمة الضرائب فى مدينتها ، ولكن مسئولى الحكومة اشترطوا لتحقيق ذلك بأن تطوف هذه السيدة القرية وهى عارية ، فقبلت التحدى وفعلت ما طلبوا .

المزايا الضريبية



تعد الضرائب ضرورة من ضروريات الحضارة الحديثة . وتنشأ المشاكل عندما يساء جمعها وإدارتها . وخلال السنوات القليلة القادمة سوف يبدأ الملايين فى التقاعد ويتحولون من دافعي ضرائب الى متقاعدين ومتلقين للضمان الاجتماعى . وسوف تبرز الحاجة إلى تحصيل المزيد من الضرائب لتغطية تكاليف ذلك التحول ، مما سوف يؤدى إلى تدهور أمريكا والدول الكبرى الأخرى ماليا ، لأن الأفراد سوف يرحلون ؛ بحثا عن دول أخرى ترحب بأموالهم بدلا من معاقبتهم على اقتنائها .

خطأ فادح

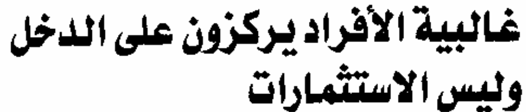
فى أوائل العام الحالى أجرى معى أحد الصحفيين حواراً ، وأثناء الحوار سألنى الصحفى عن قيمة المكاسب التى حققتها خلال العام السابق ، فأجبته قائلا : " مليون دولار تقريبا "

فسألنى : " ما قيمة الضرائب التى سددتها ؟ "

فأجبته : " لم أدفع شيئا ، فقد كانت أرباحى رأسمالية ؛ لذلك نجحت فى تأجيل سدادها إلى أجل غير مسمى ، فقد قمت ببيع ثلاثة عقارات ووضعتها ضمن نطاق قسم ١٠٣١ من قانون الضرائب الخاص بعمليات التحويل ، إننى لم ألمس ذلك المال أبدًا ، كل ما فى الأمر أننى أعدت استثماره فى صورة ممتلكات أكبر " وبعد عدة أيام قامت الصحيفة بنشر الحوار بعنوان :

" رجل ثرى يكسب مليون دولار ولا يدفع دولاراً واحداً للضرائب " .

إننى حقا ذكرت ما يفيد هذا المعنى ، ولكـن تم تحريـف كلمـاتى مما شـوه الرسـالة التى كنت أبعث بها من خلال حديثى هذا ، لست أدرى لـماذا حـدث ذلـك ، هـل لأن الصحفى حاقد على ، أم لأنه لم يفهم ما عنيته بقسم ١٠٣١ من قانون الضرائب الخاص بعمليات التحويل ؟ مهما كـان الـدافع وراء ذلـك ، إلا أنـه مثـال جيـد علـى اخـتلاف وجهات النظر التـى تنبـع مـن التقسيمات المختلفـة . وكمـا سبق وذكـرت ليسـت كـل الدخول متساوية فبعضها يدفع عنه ضرائب قليلة مقارنة بغيرها .



المراسل الصحفى

حساب الأرباح والخسائر

الدخل

النفقات

يكسـب المراسـل الصـحفى دخله كما فى هذا العمود :

الميزانية

أنا

الأصول

الخصوم

وأنا أكسب أموالى كمـا فـى هذا العمود :

E B S I

المراسل الصحفى

يـربح أموالـه مـن خلال هذه الخانة

وأنـــا ربحــــت ملايينى من خـلال هذه الخانة

أنا

واليوم لازلت أسمع بعض الناس يقولون : " سوف أعود لاستئناف الدراسة حتى أحصل على علاوة " أو يقولون : إننى أعمل جاهدا للحصول على ترقية . "

تلك هى كلمات وأفكار شخص يركز على عمود الدخل من البيان المالى أو الفئة " E " من " النموذج الرباعى للتدفقات النقدية " أما العبارة الثانية فهى لشخص سوف يتنازل عن نصف تلك العلاوة للحكومة ، ويعمل عملا مضنيا ولفترة طويلة من أجل ذلك .

وفى الفصل القادم سوف أوضح كيف يستغل أصحاب الجانب الأيمن من النموذج الضرائب كأحد الأصول بدلا من أن تكون بمثابة التزام ، كما هو الحال بالنسبة لأصحاب الجانب الأيسر من النموذج ، إن الأمر لا يتعلق بكون المرء وطنياً أم لا ، بل هل هو قادر على الاحتجاج أو الكفاح بصورة قانونية ، والدفاع عن حقه فى الاحتفاظ بأكبر قدر ممكن من أمواله ، إن الأفراد والدول الذين لا يعترضون على الضرائب هم عادة دول وأفراد يعانى اقتصادهم من الكساد .

حقق الثراء السريع

إن التحول من أشخاص بلا مأوى إلى أشخاص يتمتعون بالحرية المالية سريعا بالنسبة لى ولزوجتى يعنى أن نحصل على دخلنا من الفئة "B " والفئة " I " ، فعلى الجانب الأيمن من النموذج الرباعى يمكنك تحقيق الثراء السريع ؛ لأنه فى وسعك تجنب دفع الضرائب بصورة قانونية ، ولأننا كنا قادرين على الاحتفاظ بمزيد من الأموال ، وجعلها تعمل نيابة عنا فإننا عثرنا على حريتنا المالية سريعا .

كيف تصبح حرا ؟

إن الضرائب والديون هما السببان الرئيسيان اللذان يجعلان غالبية الأفراد لا يشعرون بالحرية أو الأمان المالى ، أو أن فى مقدورهم تحقيق الحرية المالية ، فالسبيل إلى الحرية أو الأمان يمكن العثور عليه على الجانب الأيمن من النموذج الرباعى للتدفقات النقدية . لذلك ينبغى عليك التخلى عن فكرة الأمان الوظيفى ، لقد آن الأوان لمعرفة الفرق بين الضمان المالى والحرية المالية .

ما هو الفرق بين

١. الأمان الوظيفى

٢. الأمان المالى
٣. الحرية المالية ؟

فكما تعلمون كان والدى المتعلم يركز اهتمامه على الأمان الوظيفى ، كما كان الحال بالنسبة لغالبية أبناء جيله . فقد كان يظن أن الأمان الوظيفى يعنى الأمان المالى ، وقد ظل على اعتقاده هذا حتى فقد وظيفته ، ولم يتمكن من العثور على عمل آخر ، أما والدى الثرى فلم يكن يتحدث أبداً عن الأمان الوظيفى بل كان يتحدث عن الحرية المالية .

إن طريق الوصول إلى ذلك النوع من الأمان و الحرية التى تبحث عنهما يمكن العثور عليه عند **فئات النموذج الرباعى للتدفقات النقدية** .

١. هذا هو نموذج الأمان الوظيفى



إن الأفراد الذين ينتمون إلى ذلك النموذج عادة ما يكونون أكفاء فى أداء عملهم . فالعديد منهم قضى سنوات فى الدراسة وفى العمل لاكتساب الخبرة ، ولكن المشكلة الحقيقية هى أنهم لا يعلمون شيئا عن الفئتين " I " المستثمر ، و " B " صاحب المشروع ، وحتى إن كان لديهم خطة للتقاعد ، فهم يفتقرون إلى الشعور بالأمان المالى ؛ لأنهم لم يتدربوا إلا على الوظائف التى توفر لهم الأمان المهنى .

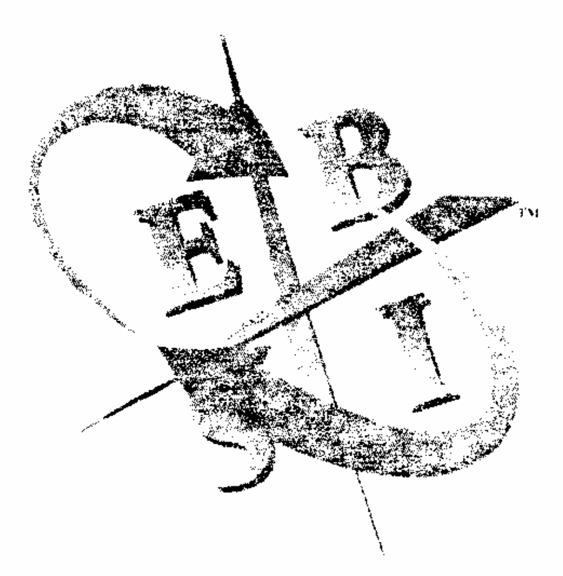
الوقوف على قدمين أفضل من الوقوف على قدم واحدة

من أجل تحقيق المزيد من الأمان المالى أقترح أن يقوم الأفراد إلى جانب أدائهم لوظائفهم فى الفئتين " E " الموظف و " S " المشتغل بالأعمال الحرة بالتزود بمزيد من المعلومات عن الفئتين " B " أو صاحب المشروع " I " المستثمر . فعندما يثقون بقدراتهم على جانبى النموذج الرباعى سوف يشعرون بالأمان على نحو طبيعى ، حتى لو لم يكن لديهم سوى قليل من المال ، فالمعرفة تمنح القوة وكل ما عليهم فعله هو انتظار الفرصة المناسبة لاستغلال معرفتهم ، ومن ثم سوف يحصلون على المال .

لهذا منحنا الخالق قدمين فلو أنه خلقنا بقدم واحدة لأخذنا نتمايل ، ولم نكن لنشعر بالأمان . فإذا امتدت معرفتنا لتشمل الجانبين الأيمن و الأيسر من النموذج الرباعى لحققنا الأمان . فالأشخاص الذين تنحصر معرفتهم بحدود مهنتهم فقط هم أشخاص يقفون على قدم واحدة ، وفى كل مرة تهب الرياح الاقتصادية يتأرجحون فى الهواء مقارنة بمن يقفون على قدمين .

٢. هذا هو نموذج الأمان المالى

هذا هو نموذج الأمان المالى بالنسبة للفئة " E " :



بدلاً من وضع المال فى حساب للتقاعد ولانفعل بعد ذلك شيئا ، فإن هذه الحلقة تشير إلى أن الناس يشعرون بالثقة فى تعليمهم كمستثمرين وكموظفين ، وكما تذهب إلى المدرسة لتتعلم مهنة ، فإننى أقترح أن تدرس أيضاً كى تصبح مستثمراً محترفاً .

إن الصحفى الذى استاء من المليون دولار التى كسبتها فى صورة أصول ولم أدفع عنها ضرائب ، سألنى قائلا : كيف استطعت أن تكسب مليون دولار .

إن هذا السؤال هو السؤال الحقيقى ، فالتهرب من الضرائب بصورة قانونية أمر يسير ، والأصعب منه هو أن تكسب مليون دولار .

يبدو الطريق الثانى نحو الأمان المالى كالآتى :



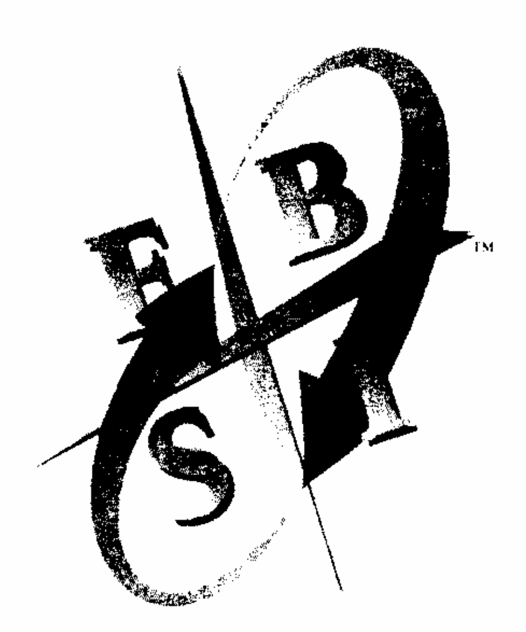
ويبدو الأمان المالى بالنسبة للفئة " S " كالتالى :



هذا هو النموذج الذى جاء وصفه فى كتاب " The Millionaire Next Door "

ويعيش عيشة مقتصدة ، ويستثمر أمواله فى استثمارات طويلة الأمد ، والنموذج المذكور أعلاه يعكس هذا الطريق المالى .

إن هذا الطريق الذى يجعل المرء يتحول من الفئة " S " إلى الفئة " I " هو الطريق الذى سلكه العديد من أصحاب المشروعات العظماء أمثال " بيل جيتس " ، وهذا ليس سهلا ؛ ولكننى أعتقد أنه أحد أفضل هذه الطرق .



اثنان أفضل من واحد

إن معرفة المرء بأكثر من فئة ، خاصة إذا كانت واحدة من على الجانب الأيسر وأخرى من على الجانب الأيمن ، أفضل من أن يكون **بارعاً فى فئة واحدة فقط** ، لقد أشرت فى الفصل الثانى من الكتاب إلى أن الشخص **الثرى العادى** يجنى ٧٠٪ من الجانب الأيمن من النموذج بينما يحصل على٣٠٪ من **الجانب الأيسر** . لقد اكتشفت أنه مهما كسبوا من مال فإنهم لا يشعرون بالأمان **إلا إذا زاولوا نشاطهم** من خلال أكثر من فئة ، فالأمان المالى يتطلب أن يضع المرء قدميه **على جانبى النموذج** الرباعى للتدفقات النقدية .

مليونيران من رجال المطافئ

لدىّ صديقان هما نموذجان للنجاح على جانبى النموذج الرباعى . **فهما يتمتعان** بالأمان الوظيفى ومميزاته ، واستطاعا أيضاً تحقيق نجاح مالى **باهر على الجانب الأيمن** من النموذج الرباعى ، **فهما من رجال الإطفاء التابعين للحكومة** ، ويحصلان على راتب

ثابت وجيد ، ومميزات وخطط تقاعد ممتازة ، ولا يعملان إلا يومين فقط فى الأسبوع . وخلال ثلاثة أيام من الأسبوع يعملان كمستثمرين محترفين ، أما اليومان المتبقيان فيستريحان ويقضيان وقتهما مع أسرتيهما .

إن أحدهما يشترى المنازل القديمة ويصلحها ويحصّل الإيجار ، و يبلغ عدد المنازل التى يمتلكها حتى وقت كتابة هذا الكتاب ٤٥ منزلاً تدر عليه ربحًا صافيًا يبلغ ١٠,٠٠٠ دولار شهريا بعد حساب الديون والضرائب والصيانة والإدارة والتأمين ، هذا إلى جانب راتبه كرجل من رجال الإطفاء ، والذى يصل الى ٣,٥٠٠ دولار بينما يبلغ دخله السنوى ١٥٠,٠٠٠ دولار ويزيد . ولا يزال أمامه خمس سنوات على الإحالة الى المعاش ، وهدفه تحقيق دخل قدره ٢٠٠,٠٠٠ دولار عند سن ٥٦ ، وهو أمر ليس سيئاً بالنسبة لموظف حكومى لديه أربعة أبناء .

أما الصديق الآخر فإنه يقضى وقته فى دراسة الشركات ، والمشاركة فى البورصة وتبلغ قيمة حافظة نقوده الآن ما يصل قيمته إلى ٣ ملايين دولار . فإذا ما حولها إلى أموال نقدية فسوف يحصل على ١٠ بالمائة فائدة سنويا وسوف يجنى ٣٠٠,٠٠٠دولار سنويا مما يحميه من تقلبات حركات السوق للأبد ، ومرة أخرى يعد ذلك أمراً لا بأس به بالنسبة لموظف حكومى لديه طفلان .

إن كلا الصديقين يمتلكان دخلاً سلبياً من العمل فى وظيفتهما الثابتة طوال ٢٠ عاما مما يمكنهما من التقاعد عند سن الأربعين ، ولكن كليهما يستمتع بعمله ، ويريد أن يتقاعد بعد حصوله على المميزات الكاملة من الحكومة المحلية . وعندئذ سوف يصبحان حرين ، فلقد حصلا على ثمار النجاح من على جانبى النموذج الرباعى .

ليس بالمال وحده يتحقق الأمان

لقد قابلت ملايين من الأشخاص الذين يملكون الملايين فى حسابات تقاعدهم ولا يزالون يشعرون بعدم الأمان ، ولكن لماذا ؟ لأنه مال اكتسبوه من وظائفهم أو من مشاريعهم . ولكن عادة ما يستثمرون المال فى حسابات التقاعد دون أن يفقهوا شيئا فى موضوع الاستثمار ، ولكن ماذا سيحدث إذا اختفى ذلك المال وانتهت سنوات العمل ؟

مما لاشك فيه أنه أثناء حدوث التغيرات الاقتصادية الهائلة تحدث تحولات هائلة أيضا فى الثروة ، لذلك حتى إن لم يكن لديك كثير من المال فمن الأهمية بمكان أن تستثمر فى معرفتك ، حتى إذا هبت رياح التغيير تكون قد اتخذت استعداداتك ولا تجعل ما سيحدث يأخذك على حين غرة ، وأنت خائف ، وكما قلت فى السابق ما من أحد يمكنه التنبؤ بما سيحدث ، وهو ما يستلزم أن تتسلح بالمعرفة .

٣. هذا هو نموذج الحرية المالية

هذا هو نموذج الدراسة الذى اقترحه والدى الثرى . إنه السبيل الذى سوف يقودك إلى الحرية المالية . إن هذه هى الحرية المالية حقاً لأنه فى الفئة " B " يعمل الأفراد من أجلك ، وفى الفئة " I " يعمل المال من أجلك . بينما تتوافر لديك الحرية فى أن تعمل أو لا تعمل . وإن معرفتك بهاتين الفئتين سوف تحقق لك الحرية الجسدية الكاملة من قيود العمل .



وإذا نظرت إلى أصحاب الثراء الفاحش فسوف تكتشف أن هذا هو نموذجهم فى النموذج الرباعى ، فالحلقة التى تحيط بالفئتين " B " و " I " تشير إلى نموذج دخل " بيل جيتس " ، صاحب شركة " مايكروسوفت " ، و " روبرت مردوخ " صاحب مجموعة شبكات الأخبار و " ورن بلفت " ، صاحب شركة " بركشير هاثواى " و " روس بيروت " .

وللتحذير ينبغى التنبيه على أن الفئة " B " مختلفة تماما عن الفئة " I " . لقد رأيت العديد من أصحاب الفئة " B " يبيعون مشروعاتهم بملايين الدولارات ، وترتفع قيمة ثروتهم الجديدة ويميلون إلى الاعتقاد بأن دولاراتهم هى معيار لذكائهم . وهكذا يتباهون بما حققوه ، ومن ثم ينحدرون إلى الفئة " I " ، ويفقدون كل شىء بعد ذلك . إن اللعبة والقواعد تختلف من فئة إلى أخرى لذلك أنصح بالتمسك بالمعرفة بدلاً من الغرور .

وكما هو الحال بالنسبة للأمان المالى فإن العمل من خلال فئتين يحقق لك استقراراً أكبر ومزيدا من الحرية المالية .

الاختيار بين السبل المختلفة

تلك هى السبل المالية المختلفة التى يختار من بينها الأفراد ، ولكن لسوء الحظ يختار الأفراد طريق الأمان الوظيفى . وعندما تبدأ التقلبات الاقتصادية فإنهم يتشبثون بشدة بالأمان الوظيفى ، وينتهى بهم الأمر بالبقاء هكذا إلى الأبد .

ولكننى أنصح بأن يكون الفرد على الأقل على دراية بالأمان المالى الذى هو عبارة عن الشعور بالثقة فى وظيفتك ، وفى قدرتك على الاستثمار فى الأوقات الجيدة والعصيبة . ومن الأسرار الكبيرة أن المستثمرين الحقيقيين يجنون المزيد من المال عندما تسوء أوضاع السوق ، وذلك لأن غير المستثمرين يصابون بالذعر ويبيعون عندما ينبغى عليهم الشراء . لهذا لست أخشى التغيرات الاقتصادية المحتملة فى المستقبل ... لأن التغيير يعنى حدوث تحول فى الثروة .

إن رئيسك لن يجعلك ثريا

يرجع السبب وراء التغيرات الاقتصادية التى تحدث حالياً بصورة جزئية إلى بيع الشركات أو دمجها ، فقد قام صديق لى مؤخراً ببيع شركته ، ووضع فى حسابه المصرفى يوم البيع ١٥ مليون دولار ، أما موظفوه فقد كان عليهم البحث عن عمل جديد .

وخلال حفل الوداع الذى امتلأت خلاله العيون بالدموع ، كانت هناك مشاعر خفية من الغضب العارم والاستياء ، فبالرغم من أنه كان يعطيهم رواتب جيدة إلا أن حال الموظفين المالى لم يكن وقتها أفضل مما كان عليه عندما بدأوا العمل فى الشركة ، وأدرك كثير منهم أن صاحب الشركة ازداد ثراءً ؛ بينما قضوا هم سنوات عمرهم يحصلون على الراتب ويسددون الفواتير .

وفى حقيقة الأمر فإن عمل رئيسك ليس أن يجعلك ثريا ، فعمله هو أن تحصل على راتبك ، أما عملك أنت فهو أن تصبح ثرياً إذا أردت ذلك . ويبدأ عملك هذا فى اللحظة التى تحصل فيها على راتبك ، فإذا كنت تفتقر إلى مهارات إدارة المال فان أموال الدنيا لن تفيدك ، أما إذا وضعت ميزانية جيدة وعرفت المزيد عن الفئتين" B " و " I " فأنت فى سبيلك إلى تحقيق ثروة شخصية عظيمة . والأهم من ذلك أنك ستكون على الطريق الذى سوف يحقق لك الحرية المالية .

لقد اعتاد والدى الثرى أن يقول لى : " إن الفرق بين الشخص الثرى والفقير هو ما يفعله كل منهما فى وقت فراغه " .

" وأنا أتفق مع هذا الرأى ، ففي رأيى أن الناس قد أصبحوا أكثر انشغالا عن ذى قبل وأصبح وقت الفراغ عزيزاً غالياً ، ولكن إذا كنت ستنشغل فكن مشغولاً على جانبى النموذج الرباعى ، فإنك إن فعلت ذلك فسوف يتاح لك فى النهاية مزيد من الوقت ومزيد من الحرية المالية . فعندما تكون فى العمل ابذل أقصى جهدك ، ومن فضلك لا تقرأ وول ستريت جورنال أثناء العمل ، فهكذا يزداد احترام رئيسك لك . أما ما الذى تفعله براتبك ووقت فراغك فهو الذى سوف يحدد مستقبلك . فإذا عملت بجد على الجانب الأيسر من النموذج الرباعى فسوف تكدح طوال حياتك . أما إذا عملت بجد على الجانب الأيمن من النموذج الرباعى فسوف تعثر على الحرية المالية .

الطريق الذى أنصح به

عادة ما يسألنى الأشخاص الذين ينتمون إلى الجانب الأيسر من النموذج الرباعى عن نصيحتى لهم ، فأنصحهم بنفس النصيحة التى كان يرددها والدى الثرى ، وهى أن يسيروا فى نفس الطريق الذى سلكه " بيل جيتس " و" روسبيروت " وآخرون . وهذا الطريق يبدو كالآتى :



ولكن عادة ما تصلنى هذه الشكوى : " أفضل أن أكون مستثمرا " ،

وأرد على ذلك بقولى : " إذن توجه إلى الفئة " I " المستثمر مباشرة إذا كان لديك مال وفير ووقت فراغ كبير ، ولكن إن لم يتوافر لديك ذلك فإن الطريق الذى اخترته لك هو الأضمن " .

فى غالبية الحالات لا يتوافر لدى الأفراد المال والوقت اللازمان ، لذلك يسألون السؤال التالى : " لماذا ؟ لماذا أوصيت بالفئة " B " أولاً .

عادة ما يستغرق ذلك النوع من النقاش ساعة ، لذلك لن أخوض فى تفصيلاته الآن ، وسوف ألخص أسبابى فى السطور القليلة القادمة .

١. **الخبرة والتعلم** . إذا كنت ناجحاً فى الفئة " B " صاحب المشروع ، فأمامك فرصة جيدة لأن تصبح من أصحاب الفئة " I " المستثمر القوى .

وإذا اكتسبت خبرة قوية وشعوراً قوياً بمجال الأعمال فسوف تصبح مستثمراً أفضل ، وستكون لديك فرصة رائعة لتحديد أصحاب الفئة " B " الجيدين ، فالمستثمرون الحقيقيون يستثمرون مع أصحاب فئة أصحاب المشاريع الذين لديهم نظم عمل مستقر . فمن المجازفة الاستثمار مع أصحاب الفئتين الفئة " E " و " S "الذين لايعلمون الفرق بين نظام العمل والمنتج ، أو الذين يفتقرون إلى المهارات القيادية الممتازة .

٢. **التدفق المالى** . إذا كان لديك مشروع يسير على نحو جيد ، فينبغى أن يتوافر لديك وقت الفراغ و التدفق المالى الكافى لدعم تقلبات الفئة " I " .

لقد قابلت كثيرين من أصحاب الفئتين " E " و" S " الذين يتشبثون بمالهم بشدة ؛ لدرجة تجعل من الصعب عليهم تحمل أى خسارة مالية . فإن وقعت هزة واحدة فى السوق ، فسوف ينسحقون سحقا لأنهم يتحركون على طول " الخط الأحمر " المالى .

وفى واقع الأمر فإن الاستثمار يعتمد على رأس المال والمعرفة ، وأحياناً يتطلب الأمر كثيراً من رأس المال والوقت للوصول إلى تلك المعرفة . إن العديد من المستثمرين الناجحين خسروا مرات عديدة قبل أن يحققوا النجاح . إن الناجحين يعرفون أن النجاح ليس معلمًا جيداً فنحن نتعلم من خلال الأخطاء التى نقترفها ، وفى الفئة " I " الخطأ يكلف مالاً . فإذا كنت تفتقر إلى المال والمعرفة فإنه ضرب من الانتحار المالى أن تحاول أن تكون مستثمرا .

لذلك فإنه من خلال تنمية مهاراتك كأحد أصحاب الفئة " B " الناجحين سوف

[illegible]

الفئة " B " سوف يمنحك المال لدعمك أثناء سعيك لأن تصبح مستثمراً جيداً . وما إن تحصل على المعرفة التى تنقصك حتى تصبح مستثمراً ناجحاً ، سوف تفهم مغزى قولى إن : " المال لا يجلب بالضرورة المزيد من المال " .

الأخبار الجيدة

من الأنباء الجيدة أنه قد أصبح من السهل الآن النجاح فى الفئة " B " ، أو فئة صاحب المشروع ، فمع التقدم التكنولوجي الذى حدث أصبح من السهل القيام بكثير من الأمور ، وأصبح النجاح فى هذه الفئة أمراً يسيراً ، فعلى الرغم من صعوبة تحقيق ذلك والمرء يحصل على أجر منخفض من وظيفته ، إلا أن هناك نظماً الآن تجعل انضمام مزيد من الأفراد إلى الفئة " B " أمراً ميسوراً .

الفصل الرابع

الأنواع الثلاثة لنظم الأعمال

عند الانضمام إلى الفئة " B " أو صاحب المشروع ، تذكر أن هدفك هو أن يكون لديك نظام وأفراد يقومون بتشغيل هذا النظام ، وفى وسعك وضع نظامك الخاص ، ولتنظر إلى هذا النظام على أنه الجسر الذى سوف يجعلك تعبر بأمان من الجانب الأيسر إلى الجانب الأيمن من النموذج الرباعى ، فهو الجسر الذى سوف يجعلك تصل إلى الحرية المالية .

هناك ثلاثة أنواع من نظم الأعمال المتبعة حالياً :

١. الشركات التقليدية حيث تقوم بوضع نظامك الخاص .
٢. الامتيازات حيث يمكنك شراء نظام قائم بالفعل .
٣. التسويق عبر الإنترنت ــ حيث يمكنك الشراء والتحول إلى جزء من نظام قائم بالفعل .

لكل نوع من هذه الأنواع حسناته وسيئاته ؛ ولكن فى النهاية تؤدى جميعها إلى تحقيق نفس الغرض ، وإذا سار النظام على نحو ملائم فإنه سوف يدر دخلاً منتظماً بدون أن يقوم صاحب النظام بأى مجهود بدنى ما إن يبدأ تطبيقه . ولكن المشكلة فى البدء فيه وإدارته .

فى عام ١٩٨٥ عندما كان الناس يسألوننى : " لماذا أنت بلا مأوى ؟ " كنا نجيبهم أنا " وكيم " ببساطة قائلين : " إننا ننشئ نظام عمل " .

لقد كان نظام العمل الذى وضعناه عبارة عن خليط بين نظام الشركات التقليدية ونظام الامتياز ، وكما ذكرت قبلاً ، فإن الفئة " B " تتطلب معرفة بكلا النظامين وبالناس .



لقد كان قرارنا بوضع نظام خاص بنا يعنى الكثير من العمل الشاق . وكنت قد سلكت هذا الطريق فى الماضى وفشلت شركتى ، فعلى الرغم مما حققته من نجاح لسنوات ، إلا أنها انهارت فى عامها الخامس ، وعندما جاءنا النجاح لم نكن مستعدين بنظام ملائم . لقد كنا نشعر وكأننا على متن يخت جيد ولكن به ثقب ، إلا أننا لم نتمكن من العثور عليه ، ولم نتمكن من إخراج الماء من اليخت بسرعة كافية لإيجاد الثقب وإصلاحه ، وحتى لو أننا عثرنا عليه لم نكن على ثقة من قدرتنا على سده .

" يمكن أن تخسر شركتين أو ثلاثاً "

أثناء تعليمى الثانوى روى والدى الثرى لى ولولده كيف أنه خسر شركة وهو فى العشرين من عمره حيث كان يقول : " تلك هى أفضل وأسوأ تجربة فى حياتى فى نفس الوقت ، فبقدر ما كرهتها بقدر ما تعلمت منها الكثير ، وأنا أحاول إصلاح الأمر وتحويله فى النهاية إلى تجربة حققت فيها نجاحًا باهرًا "

عندما علم والدى الثرى أننى أفكر فى إقامة شركتى الخاصة ، قال لى : " قد تخسر

لقد كان والدى الثرى يدرب " مايك " ، ولده ، على تولى شئون إمبراطوريته من بعده ، أما أنا فوالدى كان موظفًا حكومياً لذلك لم أكن لأرث أية إمبراطورية ، وكان علىّ بناء امبراطوريتى الخاصة .

إن النجاح ليس معلماً جيداً

لقد كان والدى الثرى يقول دائمًا : " إن النجاح ليس معلماً جيدًا . إننا نكتشف الكثير عن أنفسنا عندما نفشل ... لذلك لا تخش الفشل ، فالفشل جزء من الطريق إلى النجاح ، فلا يمكنك أن تنجح دون أن تفشل فى البداية ، لذلك فالأشخاص غير الناجحين هم أشخاص لم يفشلوا قط " .

ربما كان والدى يتنبأ بما سيحدث لى ، ولكن فى عام ١٩٨٤ كانت الشركة التى انهارت هى الشركة رقم ٣ . لقد كسبت الملايين وخسرت الملايين أيضا ، وكنت على وشك البدء فى مشروع جديد عندما قابلت " كيم " ، والسبب الذى يجعلنى متأكداً من أنها لم تتزوجنى من أجل مالى هو أنه لم يكن لدىّ أى مال آنذاك ، وعندما أخبرتها بما كنت أعتزم القيام به ألا وهو إقامة الشركة رقم ٤ لم تتراجع .

وقالت : " سوف أبنيها معك " . وبمساعدتها وبمساعدة شريك آخر وضعنا نظاما للعمل يضم أحد عشر مكتبا فى جميع أنحاء العالم كانت تدر مالا سواء عملنا أو لم نعمل " إن إنشاء شركة من لا شيء إلى أن يصبح لها أحد عشر فرعا استغرق خمس سنوات من العمل المضنى والدم والدموع ولكن أفلح الأمر وسعد بنجاحى أبواى وهنآنى من قلبيهما (وكان كل منهما قد خسر أمواله أثناء محاولاتى السابقة فى إنشاء شركتى الخاصة) .

الجزء الصعب

كثيراً ما كان يقول لى " مايك " ابن والدى الثرى : " لن أعرف أبداً ما فعلتماه أنت ووالدى . فلقد استلمت نظام العمل هكذا ، وكل ما تعين علىّ فعله هو أن أعلم كيف أديره " .

وأنا متأكد من مقدرته الفائقة على وضع نظامه الخاص ؛ لأنه تعلم كثيراً من والده . بيد أننى فهمت ما يقصد . فأصعب شيء فيما يتعلق ببناء شركة هو وجود متغيرين كبيرين : النظام ، وواضعى النظام ، فإذا كان كل من النظام وواضعيه غير سليم ، فإن احتمالات الفشل تكون كبيرة ، ويصعب فى أحيان كثيرة تقرير ما إذا كانت المشكلة تكمن فى الشخص أو فى النظام نفسه .

قبل الامتيازات

عندما بدأ والدى الثرى تعليمى كيف أصبح من الفئة " B " ، أو صاحب مشروع كان هناك نوع واحد فقط من المشروعات ، ألا وهو المشروعات الضخمة . حيث تسيطر شركة رئيسية على المدينة بأسرها . وفى مدينتنا هاواى كانت تلك الشركة هى شركة السكر التى كانت تهيمن على كل شيء ... بما فى ذلك المشروعات الكبيرة الأخرى .

ولم يكن العمل فى المستويات العليا من شركات السكر الضخمة تلك هدفا متاحا أمام والدى الثرى وأمامى . ولقد كانت الأقليات مثل اليابانيين والصينيين وأبناء هاواى يعملون فى الحقول ، ولكن لم يكن مسموحاً لهم بالانضمام إلى الإدارة العليا . لذلك تعلم والدى الثرى كل ما يعرفه ببساطة عن طريق المحاولة والخطأ .

عندما بدأت دراستى فى المرحلة الثانوية سمعنا عن شيء اسمه " الامتيازات " ، حيث لم يكن معروفاً فى مدينتنا الصغيرة ، ولم نسمع عن " ماكدونالدز " أو " كنتاكى " أو " تاكو بل " ، ولم تكن جزءاً من اللغة التى نتعلمها عندما كنت أتعلم على يد والدى الثرى . وعندما سمعنا بها قيل إنها " مشروعات مخالفة للقانون وليست أكثر من مجرد عملية نصب واحتيال خطيرة " . وبالطبع عندما سمع والدى الثرى عن كل هذا توجه إلى كاليفورنيا للتحقق من الأمر بدلاً من تصديق الشائعات . وعندما عاد كان كل ما قاله هو " أن الامتيازات هى موجة المستقبل " واشترى اثنين من حقوق تلك الامتيازات . ولقد تضاعفت ثروته بشكل كبير عندما بدأت فكرة الامتيازات تنتشر ، وبدأ يبيع حقوقه إلى الآخرين ، حتى يحظوا بفرصة لبناء مشروعاتهم .

وعندما سألته إذا كان ينبغى علىّ شراء أحد هذه الامتيازات منه فرد قائلا : " لا لقد قطعت شوطاً طويلاً فى وضع نظام عمل خاص بك ، لا تتوقف الآن فحقوق الامتياز للأشخاص الذين لا يرغبون فى وضع نظام لأنفسهم أو لا يعرفون كيفية القيام بذلك بالإضافة إلى أنك لا تملك ٢٥٠،٠٠٠ دولار لشراء حقوق الامتياز منى ."

من الصعب الآن أن تتخيل مدينة بدون " ماكدونالدز " أو " بيرجر كينج " أو " بيتزا هات " عند كل زاوية ، ومع هذا كان هناك وقت لم تكن فيه سلسلة المطاعم تلك قائمة ، ولم يكن ذلك منذ أمد بعيد .

كيف تتعلم أن تصبح أحد أفراد الفئة " B " ؟

كان الطريق الذى سلكته كى أصبح أحد أفراد الفئة " B "هو أن أكون تلميذاً لوالدى الثرى ، وكنت وولده من فئة الموظفين " E " ، وكنا نتعلم كى نصبح من فئة أصحاب

المشاريع " B " فهكذا يتعلم الأفراد ويسمى ذلك " التدريب على العمل " ، وتلك هى الطريقة التى يتم بها انتقال الإمبراطوريات المالية داخل الأسر المتماسكة .

ولكن المشكلة هى أنه ليس هناك الكثير من الأشخاص الذين تتاح لهم الفرصة لتعلم ما وراء كواليس الفئة " B " . إن غالبية برامج التدريب على الإدارة التى تقوم بها الشركات إنما تعدك لأن تكون مديرا ، والقليل منها هو الذى يعلمك كيف تصبح من الفئة " B " .

إن الأفراد عادة ما يقلقون أثناء الرحلة التى يقومون بها من الفئة " S " إلى " B " ، ويرجع ذلك إلى عدم تطويرهم لنظام قوى بدرجة كافية ، مما يحولهم إلى جزء لا يتجزأ من النظام ، أما أصحاب الفئة" B " الناجحون فيضعون نظاما يعمل من تلقاء نفسه ولا يتطلب تدخلهم .

وهناك ثلاث طرق للوصول إلى الفئة " B " سريعاً .

١. **العثور على معلم** . كان والدى الثرى هو معلمى والمعلم هو شخص قام بالفعل بعمل ما ترغب فى أن تفعله ، وهو ناجح فى القيام به فلا تبحث عن مستشار . فالمستشار يخبرك كيف تقوم بأمر لم يجربه بنفسه . ومعظم المستشارين ينتمون إلى الفئة " S " أو المشتغلين بالأعمال الحرة . إن العالم مليء بأصحاب الفئة " S " الذين يحاولون أن يخبروك كيف تتحول إلى الفئة " B " أو " I " . لقد كان والدى الثرى معلما وليس مستشارا ، وكانت إحدى النصائح الغالية التى قالها لى :

" كن حذرا فى التعامل مع ما تسمعه من نصائح ، وفى الوقت الذى تتحلى فيه بسعة الأفق ضع فى الاعتبار من أى فئة تتلقى النصيحة ".

لقد علمنى والدى الثرى كيفية وضع النظم ، وكيف أكون قائداً للآخرين وليس مديرهم ، إن المديرين عادة ما ينظرون إلى موظفيهم نظرة دونية ، بينما القادة عليهم توجيه أشخاص عادة ما يكونون أكثر ذكاء منهم . إذا كنت ترغب فى أن تقرأ كتاباً قيمًا عن أسس وضع نظام لمشروعك ، فاقرأ كتاب " E - Myth " بقلم " مايكل جربر " وهو كتاب لايقدر بثمن لمن يرغب فى وضع نظامه الخاص .

إن إحدى الطرق التقليدية لمعرفة النظم المختلفة لإدارة المشروعات هو الحصول على ماجستير فى إدارة الأعمال من جامعة شهيرة ، والترقى سريعاً فى السلم الوظيفى لإحدى الشركات ، والحصول على ذلك الماجستير مهم لأنه يعلمك أساسيات المحاسبة ، وكيف ترتبط الأرقام بالنظم الخاصة بأحد المشروعات . ولكن حصولك على

ماجستير إدارة الأعمال لا يعنى بالضرورة قدرتك على إدارة النظم التى تشكل نظام العمل الكامل .

ولمعرفة كل المعلومات عن النظم الضرورية فى شركة كبيرة عليك أن تمضى ما بين ١٠ و١٥ سنة داخل الشركة لمعرفة جميع أوجه المشروع ، عندئذ تكون قد أصبحت جاهزا لمغادرة الشركة والبدء فى مشروعك الخاص ، لذلك فالعمل فى شركة ضخمة وناجحة يشبه قيام معلمك بدفع المال لك .

ولكن حتى مع وجود معلم أو مع الخبرة ، فهذه الطريقة تتطلب جهداً كبيراً . ولوضع نظامك الخاص فإن الأمر يتطلب الكثير من المحاولة والخطأ ، ونفقات قانونية وأعمالاً مكتبية كثيرة ، كل هذا فى الوقت الذى تحاول فيه تنمية مهارات العاملين لديك .

٢. **الامتيازات** . الطريقة الأخرى لمعرفة النظم هى شراء حقوق الامتياز ، فعندما تشترى امتيازا ، فإنك تشترى نظام تشغيل تمت " تجربته وثبتت فاعليته " وهناك العديد من الامتيازات الجيدة .

فعندما تشترى نظام الامتياز بدلا من وضع نظامك الخاص يمكنك التركيز على تنمية مهارات العاملين لديك . فشراء نظام تشغيل يستبعد أحد المتغيرات الضخمة أثناء تعلمك كيف تكون احد أفراد الفئة " B " . إن السبب الذى يجعل العديد من البنوك تقرض المال بضمان الامتياز بدلاً من إقراض المال للمشروعات الناشئة هو إدراكهم لأهمية النظم ، وكيف أن النظم الجيدة تقلل نسبة المخاطرة .

ولكن نصيحتى لك عندما تشترى امتيازا ألا تتصرف كأحد أفراد الفئة " S " الذين يرغبون فى أن " يفعلوا ما يحلو لهم " ، بل تصرف كأحد أفراد الفئة " E " افعل ما يطلب منك . فلا شيء أكثر مأساوية من خلافات المحاكم التى تنشأ بين أصحاب الامتياز ومشترى حقوقها . و تنشأ الخلافات بين الطرفين بسبب رغبة مشترى النظام فى أن يديره كيفما شاء ، وليس كما يريد واضع النظام . فإذا كنت ترغب فى أن تكون حر التصرف فافعل ذلك عندما تسيطر على النظم وعلى الأفراد .

لقد أخفق والدى المتعلم رغم أنه اشترى حق امتياز آيس كريم شهير . وبالرغم من أن النظام كان ممتازا إلا أن المشروع فشل ، وفى رأيى يعود سبب الفشل إلى أن غالبية شركاء أبى كانوا من فئتى الموظفين والمشتغلين بالأعمال الحرة الذين لم يعلموا كيف يتصرفون عندما بدأت الأمور تسوء ، ولم يطلبوا العون من الشركة الأم ، وفى النهاية

اختلف الشركاء فيما بينهم وانهار المشروع ونسوا أن الفئة " B " أكثر من مجرد نظام ، وأنها تعتمد على وجود أشخاص أكفاء لتشغيل النظام .

البنوك لا تقرض المال لمن لا نظام له

إذا كان البنك لا يقرض المال للمشروعات الصغيرة ، فلماذا تفعل أنت ذلك ؟ كل يوم تقريبا يأتى إلىّ أشخاص لديهم خطط مشروعات يرغبون فى جمع المال من أجلها .

ولكنى أرفض طلبهم فى أغلب الأحيان لسبب واحد ، وهو أن الذين يجمعون المال لا يعرفون الفرق بين المنتج والنظام . ولدىّ أصدقاء (مطربون فى إحدى الفرق) يطلبون منى استثمار المال فى إصدار أسطوانة لموسيقاهم ، بينما يطلب منى آخرون إنشاء جمعية خيرية لتغيير العالم . ولكن بقدر ما قد أحب المشروع أو المنتج أو الشخص إلا أننى أرفض طلب الذين لديهم خبرة محدودة فى وضع النظم وإدارتها أو لا تكون لديهم خبرة على الإطلاق .

إن قدرتك على الثراء لا تعنى بالضرورة معرفتك بنظام التسويق ، أو النظم المالية ، أو المحاسبة ، أو نظام المبيعات ، ونظام التوظيف ، ونظام الفصل ، والنظام القانونى ، والنظم الكثيرة الأخرى التى تجعل المشروع يستمر وينجح .

لكى ينجح مشروع ويستمر فإنه ينبغى أن تكون جميع النظم فعالة ، ويمكن الاعتماد عليها بنسبة ١٠٠٪. على سبيل المثال .

إن الطائرة عبارة عن نظام يضم مجموعة نظم ، فإذا ما أقلعت الطائرة ثم حدث فشل فى نظام الوقود فسوف تتحطم الطائرة ، ونفس الأمور تحدث فى مجال المشروعات لأن المشكلة لا تكمن فى النظم التى تعرفها ، ولكن المشكلة تكمن فى النظم التى لا تعلم عنها شيئاً ، والتى قد تؤدى إلى فشلك .

إن جسم الإنسان نظام يضم عدة نظم ، فلدى كل منا شخص عزيز توفى لحدوث إخفاق فى أحد نظم جسده ، مثل نظام الدم مما يؤدى إلى انتشار المرض فى باقى النظم الأخرى .

لذلك ليس من السهل إقامة نظام سليم تمت تجربته من قبل ، فالنظم التى تنسى أمرها أو تهملها هى التى تتسبب فى انهيارك . لذلك فإننى أستثمر أموالى مع أفراد من الفئتين " E " و " S " لديهم منتج جديد أو فكرة جديدة . فالمستثمرون الحقيقيون يستثمرون أموالهم فى النظم التى ثبتت فاعليتها ، ومع أفراد يعرفون كيف يديرون النظم .

فإذا كانت البنوك لا تقرض المال إلا للنظم التى ثبتت فاعليتها وسلامتها ، وتتفحص

٣. **نظم التسويق عبر الإنترنت** . يسمى هذا النظام بالنظام التسويقى متعدد المستويات ، أو نظم التوزيع المباشرة . فكما حدث مع الامتيازات حاول النظام القانونى منع التسويق عبر شبكة الإنترنت ، وأعرف عدداً من الدول التى نجحت فى تجريم أو فرض قيود صارمة على التسويق عبر الإنترنت ، إن أى نظام جديد يمر بمرحلة تصفه بأنه " غريب أو مثير للشك " . لقد ظننت أنا أيضا أن التسويق عبر الإنترنت خدعة ، ولكن خلال السنوات الماضية درست النظم المختلفة المتاحة من خلال ذلك النوع من التسويق ، وشاهدت الكثير من الأصدقاء الذين نجحوا فى هذا التسويق من خلال الفئة " B " مما دفعنى إلى تغيير رأيى .

وبعد أن تخليت عن تحاملى ، وبدأت بحثى فى التسويق عبر الإنترنت اكتشفت أن هناك العديد من الأشخاص الذين يعملون بجد وإخلاص لبناء مشروعات تسويق ناجحة وعندما قابلت هؤلاء الأشخاص لمست مدى تأثير مشروعاتهم على حياة الناس ومستقبلهم المالى مما جعلنى أقدر أهمية نظام التسويق عبر الإنترنت ، وبمقابل بسيط للدخول (يصل عادة إلى ٢٠٠ دولار) يمكنك المشاركة وشراء نظام قائم بالفعل ، والبدء فوراً فى إقامة مشروعك الخاص . وبفضل التقدم التكنولوجى فى مجال صناعة الكمبيوتر فإن هذه المؤسسات أصبحت جميعها أتوماتيكية ، وأصبحت الأعمال المكتبية ، ومعالجة النظم والتوزيع ، والمحاسبة ، والمتابعة التى كانت مصدراً للصداع تدار كلية عن طريق نظم برمجة التسويق عبر الإنترنت . فالموزعون الجدد يمكنهم تركيز جهودهم على إقامة مشروعاتهم عن طريق مشاركة فرصة العمل الأتوماتيكية تلك بدلاً من القلق حيال البدايات الصعبة للمشروعات الصغيرة .

إن أحد أصدقائى القدامى الذين كسبوا مليار دولار فى مجال العقارات عام ١٩٩٧ وقع مؤخراً عقداً كموزع تسويق عبر الإنترنت ، ولقد أدهشتنى حماسته فى إقامة مشروع تسويق عبر الإنترنت لأنه لا يحتاج إلى المال قطعاً ، وعندما سألته عن ذلك رد قائلاً :

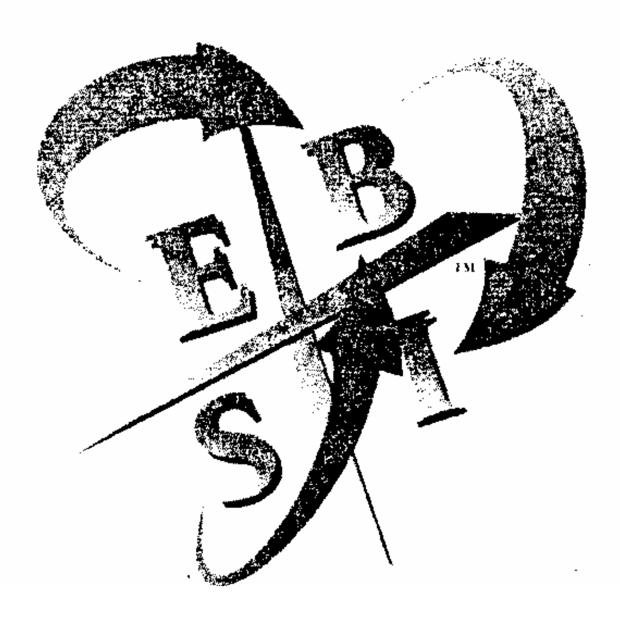
" لقد التحقت بالدراسة حتى أصبح محاسباً عاماً معتمداً ، وحصلت على ماجستير إدارة أعمال ، وعندما يسألنى الناس كيف أصبحت ثرياً فإننى أحدثهم عن صفقات العقارات التى تصل قيمتها إلى بلايين الدولارات التى أقوم بها ، ومئات الآلاف من الدولارات التى أحصل عليها فى صورة دخل سلبى أحصل عليه من العقارات التى أمتلكها . وعندئذ ألاحظ أن بعضهم يبدأ فى الانسحاب أو يشعر بالخجل ، فكلانا يعرف أن فرصته فى القيام بصفقات عقارية تصل قيمتها إلى ملايين الدولارات تكاد تكون معدومة ولعدم توافر الخلفية التعليمية للقيام بذلك فإنه لا يتوافر لديهم رأس المال الإضافى لاستثماره ، لذلك أبحث عن طرق تمكنى من مساعدتهم للحصول على نفس

معدل الدخل السلبى الذى حققته من العقارات بدون العودة إلى الدراسة لمدة ست سنوات ، أو قضاء اثنى عشر عاما من الاستثمار فى مجال العقارات . لذلك أعتقد أن التسويق عبر الإنترنت يوفر للناس الفرصة لتكوين الدخل السلبى الذى يحتاجون إليه لدعمهم ؛ بينما يتعلمون كيف يصبحون مستثمرين محترفين . حتى إن كان المال قليلاً ، يمكنهم استثماره فى " الأسهم " لمدة خمس سنوات لتوليد دخل سلبى أكثر من كاف للبدء فى الاستثمار ، وبإقامة مشروعاتهم الخاصة يتوفر لديهم الوقت للتعلم ورأس المال لاستثماره معى فى صفقاتى الأكبر " .

التحق صديقى هذا بشركة تسويق تعمل من خلال شبكة الإنترنت كموزع ، وبعد قيامه بالعديد من الدراسات بدأ مشروعه التسويقى الخاص الذى عمل فيه مجموعة من الأشخاص الذين طالما رغبوا فى استثمار أموالهم لديه ، وهو يبلى بلاءً حسناً فى الوقت الراهن فى مجال التسويق عبر شبكة الإنترنت ، وفى مجال الاستثمارات أيضاً . ولقد أخبرنى قائلاً : " لقد بدأت هذا المشروع فى بداية الأمر بغرض مساعدة الناس على كسب الأموال التى يريدون استثمارها فيما بعد ، والآن حققت الثراء من خلال عملى الجديد هذا " .

إن صديقى هذا يعقد فصلين دراسيين مرتين فى الأسبوع فى أيام السبت ، حيث إنه فى اللقاء الأول يعلم الأشخاص ما هى نظم إدارة المشروعات والأفراد أو كيفية التحول إلى الفئة " B " بنجاح ، وفى اللقاء الثانى يعلمهم الأمور المالية والذكاء المالى ، ويعلمهم كيف يصبحون من أصحاب الفئة " I " أو المستثمرين الأذكياء . وبدأ عدد الدارسين يتزايد مما يدل على نجاحه " .

والنموذج الذى ينصح به هو ذاته الذى أوصيت به ألا وهو :



الامتياز الشخصى

هذا هو السبب الذى يجعلنى أوصى الأفراد بالتفكير فى التسويق عبر شبكة الإنترنت ، فغالبية الامتيازات الشهيرة يتكلف شراؤها ملايين الدولارات أو أكثر ، أما التسويق عبر الإنترنت فأشبه بشراء حق امتياز بتكلفة تصل إلى ٢٠٠ دولار فقط .

إننى أدرك أن معظم التسويق عبر الإنترنت يتطلب جهداً كبيراً ، ولكن النجاح فى أى فئة من الفئات الأربع يتطلب بذل الجهد ، أما أنا شخصياً فلا أحصل على أى دخل كموزع عبر الإنترنت فقد قمت بأبحاث عن شركات التسويق عبر الإنترنت وخطط التعويض التى وضعوها ، وأثناء إجرائى لهذا البحث انضممت إلى بعض تلك الشركات بالفعل لأن منتجاتهم كانت جيدة بالفعل ، وكنت أستخدمها كمستهلك .

ومع ذلك فإننى إذا كنت سأقدم نصيحة لك للعثور على مؤسسة تساعدك على الانتقال إلى الجانب الأيمن من النموذج الرباعى ، فإن المفتاح ليس هو المنتج الذى تقدمه تلك المؤسسة بل نوع التعليم الذى توفره لك ، فهناك مؤسسات للتسويق عبر الإنترنت لا هم لها سوى جعلك تبيع نظمهم إلى أصدقائك ، وهناك مؤسسات تهتم بأن تعلمك وتساعدك على النجاح .

ومن خلال أبحاثى التى أجريتها عن التسويق عبر الإنترنت اكتشفت أمرين مهمين يمكنك تعلمهما من خلال برامجهما ، وهما ضروريان للنجاح كفئة " B " :

١. لكى تكون ناجحاً فعليك أن تتعلم كيف تتخطى خوفك من التعرض للرفض . وتتوقف عن القلق حيال ما سيقوله الآخرون عنك . لقد قابلت العديد من الأشخاص الذين أحجموا عن القيام بأشياء خشية الآراء التى سيقولها أصدقاؤهم إن هم فعلوا شيئاً مختلفاً . إننى أعرف هذا الأمر ؛ لأننى اعتدت أن أفعل نفس الشىء . إننى أعرف لأننى أنحدر من مدينة صغيرة ، والكل يعرف كل شىء عن الآخرين ونواياهم فإذا لم يحب شخص ما ما تفعله فإن الأمر الذى يخصك وحدك سوف يخص المدينة بأسرها .

ولكن إحدى أفضل العبارات التى كنت أرددها لنفسى كثيرا هى : " لا يهمنى رأيك فيما أفعل ، المهم هو رأيى فى نفسى " .

لقد كان أحد الأسباب التى جعلت والدى الثرى يحثنى على العمل فى شركة " زيروكس " ليس هو إعجابه بالوظيفة ، ولكن لتشجيعى على التغلب على خجلى ، والخوف من رفض الآخرين لى .

٢. تعلم كيفية قيادة الآخرين ، فالعمل مع مختلف أنواع الشخصيات هو أصعب جزء في المشروع . إن الأشخاص الذين قابلتهم وكانوا قادة ناجحين فى أى مشروع هم الذين كانوا قادة بالفطرة ، فالمقدرة على التفاهم مع الآخرين وإلهامهم تعد مهارة لا تقدر بثمن ، وهى مهارة يمكن اكتسابها بالتعلم .

وكما قلت فى السابق فإن التحول من الجانب الأيسر من النموذج إلى الجانب الأيمن لا يتعلق كثيرا بما تفعله بقدر ما يتعلق بأى شخصية ينبغى عليك التحول إليها ، تعلم كيف تتعامل مع الرفض ولا تتأثر بما يظنه الناس فيك . وتعلم كيف تقود الآخرين ، وسوف تحقق الازدهار والرخاء . لذلك أنصح بالانضمام إلى منظمتى للتسويق عبر الإنترنت ، لأنها تلتزم بتنمية قدراتك كفرد أكثر من تحسين قدراتك كبائع ، وأنصحك كذلك بالبحث عن المنظمات التى تتوافر فيها العوامل التالية :

١. منظمات حقيقية لديها سجلات تعقب جيدة ، ونظم توزيع وخطة تعويض وثبت نجاحها لسنوات .
٢. توفر لك فرصة مشروع يمكنك النجاح فيه ، والإيمان به ، ومشاركته مع الآخرين .
٣. لديها برامج تعليم مستمرة وطويلة الأمد لتنمية قدراتك البشرية ، والى جانب ذلك فإن التحلى بالثقة بالنفس من الأمور الحيوية على الجانب الأيمن من النموذج الرباعى .
٤. وجود برنامج يعتمد على معلم قوى وجيد ، فأنت تريد أن تتعلم على يد معلمين وليس مستشارين أو على يد أفراد أصبحوا قادة بالفعل على الجانب الأيمن من النموذج ، ويريدون مساعدتك على النجاح .
٥. أن يكون إلى جانبك أشخاص يحترمونك ويستمتعون بوجودهم إلى جوارك .

إذا توافرت تلك الشروط الخمسة فى المنظمة عندئذ ألق نظرة على منتجها . إن هناك كثيرين يهتمون بالمنتج ولا يهتمون بنظام العمل ، أو بالمنظمة التى تقف وراء ذلك المنتج ، ففى إعلان لبعض المنظمات التى أجريت بحثى عنها جاء فيه : " المنتج يبيع نفسه تلقائيا فهو سهل " فإذا كنت تريد أن تنتمى إلى فئة المشتغلين بالأعمال الحرة " S " ، أو أن تكون بائعًا ، إذن المنتج هو أهم شىء ، أما إذا كنت ترغب أن تكون ضمن فئة صاحب المشروع " B " على المدى البعيد فإن نظام التشغيل والتعليم الذى يتوفر لديك طوال حياتك والناس أكثر أهمية .

لقد ذكرنى صديق لى لديه معرفة كبيرة بهذه الصناعة بأهمية الوقت ، وهو أحد أهم الأصول التى نمتلكها . وقصة النجاح الحقيقية التى تكتبها فى مجال التسويق عبر الإنترنت هى عندما يثمر تكريسك لكل وقتك وجهدك على المدى القريب بتحقيق دخل سلبى له قيمته على المدى البعيد ، وما إن تنجح فى إقامة مؤسسة قوية حتى يمكنك التوقف عن العمل ، وسوف يستمر تدفق إيراداتك من جهود المنظمة التى أقمتها ، إن مفتاح النجاح الحقيقى مع شركة تسويق عبر الإنترنت هو الالتزام على المدى البعيد من جانبك ، ومن جانب المنظمة على صياغة شخصيتك حتى تصبح القائد الذى تريد أن تكونه .

النظام جسر يعبر بك إلى الحرية

إن الحياة بلا مأوى ليست تجربة أريد أن أخوضها من جديد ، ومع هذا فبالنسبة لى و لـ " كيم " كانت تجربة لا تقدر بثمن . ففى الوقت الحاضر لا نجد الحرية فيما نملك ، ولكن فيما نعلم أنه فى مقدورنا صنعه بثقة .

فمنذ ذلك الحين أنشأنا أو طورنا شركة عقارات وشركة بترول وشركة تعدين وشركتين للتعليم ، لذلك فإن عملية تعلم كيفية وضع نظام ناجح كانت مفيدة بالنسبة لنا ، ومع هذا لا أنصح بالخوض فى نفس التجربة إلا لمن يرغب حقاً فى القيام بها .

فقبل بضع سنوات قليلة كان احتمال نجاح المرء فى الفئة " B " أمرًا غير ممكن إلا لثرى أو لشجاع لذلك لابد أننى و " كيم " كنا من الشجعان لأننا حتما لم نكن من الأثرياء . إن السبب الذى يجعل الكثيرين يعلقون فى الجانب الأيسر من النموذج الرباعى هو خوفهم من المخاطر التى ينطوى عليها تطويرهم لنظمهم الخاصة . فهم يرون أنه من الذكاء التمسك بالأمان والضمان الوظيفى .

ولكن فى العصر الحاضر ، ساهم التقدم التكنولوجى فى الحد من المجازفة التى تعوق طريقك لكى تصبح رجل أعمال ناجحًا ، وأصبحت فرصة إقامة نظام خاص بالمرء متاحة للجميع تقريباً .

فالامتيازات والتسويق عبر الإنترنت مهدا الطريق أمام قيامك بوضع نظامك الخاص . فقد أصبح من السهل الحصول على نظام ثبتت فاعليته ، وكل ما عليك القيام به هو تنمية مهارات العاملين معك .

لذا انظر إلى نظم العمل تلك على أنها جسور تعبر بك بأمان من الجانب الأيسر من النموذج الرباعى للتدفقات النقدية ، إلى الجانب الأيمن منه . إنها جسورك نحو الحرية المالية .

فى الفصل القادم سوف أتناول بالحديث الجانب الأيمن من النموذج الرباعى ، وهو المستثمر أو الفئة " I " .

الفصل الخامس

المستويات السبعة للمستثمرين

سألنى والدى الثرى فى يوم من الأيام قائلا : " ما الفرق بين شخص يراهن فى سباقات الخيل وآخر يراهن فى البورصة ؟ " .

فأجبته قائلا : " لست أدرى " .

فقال : " إن الفرق بينهما ليس كبيراً ، وعندما تكبر لا تكن ممن يشترون الأسهم ، بل كن ممن يخلقون الأسهم التى يبيعها السماسرة ويشتريها الآخرون " .

لقد ظللت لفترة طويلة لا أدرى ما الذى يعنيه والدى الثرى بقوله هذا ، ولم أفهم مقصده إلا عندما بدأت فى تعليم الاستثمار للآخرين ، وقتها فقط أدركت الأنواع المختلفة من المستثمرين .

ويعود الفضل الكبير فى كتابة هذا الفصل إلى " جون بيرلى " ، الذى يعد أحد أفضل عباقرة الاستثمار فى عالم العقارات ، ففى أواخر العشرينيات وأوائل الثلاثينيات من عمره اشترى ما يربو على ١٣٠ منزلاً دون أن يدفع سنتاً واحداً من ماله الخاص ، وعندما بلغ الثانية والثلاثين من عمره حقق الحرية المالية ، ولم يعد مضطراً لأن يعمل من جديد ، وهكذا سار على نهجى وقرر إعطاء دروس فى الاستثمار . إن معرفة " جون بيرلى " تعدت حدود مجال العقارات ، فقد بدأ حياته المهنية كمخطط مالى مما جعله يسبر أغوار عالم المال والضرائب ، إلى جانب ما يتسم به من قدرة فريدة على تبسيط

الموضوعات المعقدة والغامضة وجعلها سهلة الفهم ، ومن خلال الدروس التى كان يلقيها حدد ست فئات من المستثمرين طبقا لدرجة تعقيد استثماراتهم واختلاف سماتهم الشخصية ، ولقد قمت بتوسيع نطاق فئاته الست وجعلتها سبع فئات .

إن استخدام أسلوب التطابق جنبا إلى جنب مع " مربع التدفق المالى " ساعدنى على تعريف الآخرين بعالم المستثمرين ، وأثناء قراءتك عن المستويات المختلفة للمستثمرين فمن المحتمل أن تجد أشخاصاً تعرفهم ينتمون إلى تلك المستويات .

تدريب تعليمى اختيارى

فى نهاية كل مستوى تركت مساحة خالية يمكنك أن تدون فيها أسماء الأشخاص الذين ينطبق عليهم هذا المستوى فى رأيك ، وعندما تجد المستوى الذى يناسبك أنت شخصيا فقد ترغب فى تدوين اسمك فيه .

وكما ذكرت فإن هذا تدريب اختيارى لزيادة فهمك للمستويات المختلفة من المستثمرين وليس الهدف منه الحط من قدر أحد أو الاستخفاف بأحد ، فموضوع المال من الموضوعات الشائكة مثل : السياسة والدين والجنس ؛ لذلك أنصحك بأن تحتفظ بأفكارك لنفسك ، والهدف من المساحة الخالية فى نهاية كل مستوى هو تعزيز فهمك إن أردت استغلاله .

إننى أستخدم هذه القائمة فى بداية الدورات التدريبية الخاصة بالاستثمار لجعل عملية التعلم أقوى ، ولتوضيح المستويات للطلاب لمعرفة إلى أى مستوى ينتمون ، وأى مستوى يريدون أن ينتموا فيما بعد .

وعلى مر السنين ، وبعد الحصول على موافقة " جون بيرلى " قمت بتعديل محتوى المستويات المختلفة لتتماشى مع خبراتى الشخصية ، لذلك أرجو قراءتها بعناية .

المستويات السبعة للمستثمرين :

المستوى صفر : ينتمي إلى هذا المستوى أولئك الذين لا يملكون شيئاً لاستثماره

وهذه الفئة لا تملك المال اللازم للاستثمار فهم إما ينفقون كل ما يكسبونه أو ينفقون أكثر مما يكسبون ، ولسوء الحظ هذا هو المستوى الذى ينتمى إليه ٥٠٪ من الأشخاص البالغين .

هل تعرف أى مستثمرين ينتمون إلى هذه الفئة ؟ (اختيارى)

____

____

المستوى الأول : المقترضون

هؤلاء يقومون بحل مشاكلهم المالية باقتراض المال ، بل ويستثمرون بالمال الذى يقترضونه وكل فكرتهم عن التخطيط المالى هو سرقة " بيتر " لدفع المال لـ " بول " . إنهم يعيشون حياتهم وهم يدفنون رؤوسهم فى الرمال مثل النعام ، بينما يتضرعون إلى السماء أن يسير كل شيء على ما يرام ، ففى الوقت الذى قد يملكون فيه بضعة أصول فإن قيمة دينهم تفوق قيمة تلك الأصول بمراحل .

وفى أغلب الأوقات لا يدركون قيمة المال ولا عادات الإنفاق التى يمارسونها ، فكل ما له قيمة من ممتلكاتهم مرهون بدين ، حيث يستخدمون بطاقات الائتمان بتهور ، ثم يحولون هذا الدين إلى قرض طويل الأجل بضمان حقوق امتلاك منازلهم حتى يأتوا على ما فى بطاقات الائتمان من رصيد ثم يعيدون الكرة من جديد ، وإذا ما ارتفعت قيمة منازلهم يقترضون بضمانها من جديد ، أو يشترون منزلاً أكبر وأغلى ؛ لاعتقادهم أن قيمة العقارات تظل مرتفعة دائمًا .

ويجذب انتباههم كلمات مثل : " مقدمة منخفضة وأقساط شهرية بسيطة " فعادة ما يشترون السلع منخفضة القيمة ، مثل القوارب وحمامات السباحة والسيارات ، بينما يتردد صدى تلك الكلمات فى أذهانهم ، ثم يقومون بإعداد قائمة بتلك الأشياء كأصول ويحاولون الحصول على قرض من البنك ، ثم يتساءلون بعد ذلك عن سبب رفض طلبهم .

إن التسوق هو هوايتهم المفضلة حيث يشترون أشياء لا يحتاجون إليها ويقولون لأنفسهم : " هيا اشتر إنك تستحقها " أو يقولون " يجب أن أشترى هذا الآن فربما لا أجده بهذا السعر الرائع مرة أخرى " أو " هذه السلعة عليها تخفيض " أو " أريد أن يحصل الأولاد على ما لم أحصل عليه " .

إنهم يظنون أن تمديد مهلة الدين خطة ذكية ، ويخدعون أنفسهم بأنهم سوف يعملون بجد ويسددون ديونهم فى يوم ما من الأيام ، ومن ثم ينفقون كل ما تصل إليه أيديهم ، فهم معروفون بأنهم مستهلكون ، لذلك فإن أصحاب المحلات وتجار

السيارات يحبون هذه النوعية من الأشخاص ؛ لأنهم ما إن يصل المال إلى أيديهم حتى يهرعوا إلى إنفاقه وإذا لم يكن لديهم مال يقترضون من الآخرين .

وإذا سألتهم عن مشكلتهم يقولون إنهم لا يكسبون ما يكفيهم من الأموال ، ويظنون أنهم إذا كسبوا المزيد فسوف تحل مشاكلهم . ولكن مهما كسبوا من مال فسوف يغرقون في مزيد من الديون ، وقليل منهم الذى يدرك أن ما حصلوا عليه اليوم من مال كان حلما بالأمس ؛ ولكن بعدما تحقق الحلم لم يعد ذلك المال كافيا .

إن هؤلاء الأشخاص عاجزون عن إدراك أن المشكلة ليست بالضرورة فيما يحصلون عليه من دخل (أو ما لا يحصلون عليه) بل فى عاداتهم المالية ، إن بعضهم يعرف فى أعماق نفسه أن وضعهم ميئوس منه ؛ لذلك يستسلمون و يدفنون رؤوسهم فى الرمال أعمق وأعمق ، ويستمرون فيما يفعلون وهكذا تخرج عاداتهم فى الإنفاق والاقتراض والتسوق عن السيطرة . فكما يأكل الأفراد بشراهة عندما يصابون بالاكتئاب ، ينفق هؤلاء المال عندما يصابون بالاكتئاب ، فهم ينفقون فيحبطون فينفقون أكثر .

وعادة ما يدخلون فى جدال مع أحبائهم حول المال لأنهم يدافعون عن احتياجهم لشراء هذا الغرض أو ذاك ، فهم يعيشون فى حالة إنكار مالى كامل ، ويتظاهرون بأن مشاكلهم المالية سوف تختفي بمعجزة أو يتظاهرون بأنهم يملكون دائما ما يكفى لإنفاقه فيما يرغبون .

إن مستثمرى هذا المستوى عادة ما يبدون أثرياء ، فهم يملكون منازل فخمة وسيارات فارهة ؛ ولكن إذا أمعنت النظر فسوف تكتشف أنهم يشترون هذه الأشياء بمال مقترض بما يجنون مالاً وفيراً ؛ ولكنهم لا يبعدون عن الدمار المالى إلا قيد أنملة .

فى أحد فصول دوراتى التدريبية كان هناك رجل أعمال سابق مشهور عنه " بأنه يكسب كثيرا وينفق أكثر " ، حيث كان يملك سلسلة من محلات المجوهرات لسنوات عديدة . ولكن بعد التقلبات التى شهدها الاقتصاد ذهب مشروعه أدراج الرياح ، ولكن لم يختف دينه ولم يكن يتبقى لديه سوى ستة أشهر قبل أن تلتهمه ديونه حيا ، لذلك انضم إلى الدورة التدريبية التى أمنحها بحثاً عن حلول جديدة ؛ ولكنه لم يتقبل قط فكرة أنه ينتمى هو وزوجته إلى المستوى الأول من المستثمرين .

لقد كان رجل الأعمال هذا ينتمى إلى الفئة " B " أو صاحب المشروع ، ويأمل فى أن يصبح ثريا فى الفئة " I " أو المستثمر . لذلك فإنه يتشبث بفكرة أنه كان رجل أعمال ناجحًا فى يوم ما من الأيام ، وفى إمكانه استخدام نفس الأساليب فى الاستثمار للوصول إلى الحرية المالية ، لقد كانت حالته من الحالات الكلاسيكية لرجل أعمال يظن أنه يمكن أن يتحول إلى مستثمر ناجح تلقائياً ، ولكن هذا ليس صحيحا نظراً لأن القواعد التى تحكم المشروعات غير التى تحكم الاستثمار .

وما لم يكن لدى هؤلاء المستثمرين فى التغيير فإن المستقبل أمامهم مظلم تماماً إلا إذا اقترنوا بشخص ثرى يمكنه تحمل مثل هذه العادات المالية .

هل تعرف أى مستثمر ينتمى إلى المستوى الأول ؟ (اختيارى)

____

____

المستوى الثانى : المدخرون

يقوم هؤلاء المستثمرون باقتطاع مقدار " ضئيل " من المال (عادة) بصورة منتظمة ويضعونه فى وعاء ادخارى ذى عائد محدود تقل فيه نسبة المخاطرة مثل : الحساب الجارى المخصص للعمليات النقدية ، أو فى حساب توفير ، أو فى صورة شهادة إيداع ويقومون بفتح حساب فردى للتقاعد فى البنك أو فى صورة حساب نقدى مشترك .

إنهم عادة ما يدخرون المال لتغطية نفقاتهم وليس بهدف الاستثمار (على سبيل المثال يدخرون المال من أجل شراء تلفزيون جديد أو سيارة جديدة أو ليقضوا إجازة ... إلخ) إنهم يؤمنون بأنه ينبغى أن يسددوا فواتيرهم نقدا ؛ لأنهم يخشون الائتمان أو الدين وبدلاً من ذلك يفضلون " الأمان " الذى يحققه وجود المال فى البنك .

وحتى عندما يتضح لهم أن الادخار فى البيئة الاقتصادية الحالية يعود عليهم بنتائج سلبية يظلون غير راغبين فى تحمل المجازفة ، إنهم لا يعلمون أن الدولار الأمريكى فقد ٩٠ ٪ من قيمته منذ عام ١٩٥٠ ، ولا يزال يفقد قيمته سنويا بمعدل أكبر من معدل الفائدة التى يدفعها لهم البنك ، إنهم عادة ما يضعون سياسات تأمين مدى الحياة لأنهم يعشقون الشعور بالأمان .

إن هذه الفئة من الأشخاص يبددون أكثر ممتلكاتهم أهمية ، ألا وهو الوقت ، فى ادخار بضع سنتات ويقضون الساعات فى تجميع الكوبونات من الصحف ، وفى السوبر ماركت يؤخرون جميع الواقفين فى الصف بينما يبحثون عن تلك الكوبونات التى سوف توفر لهم مزيدا من المال .

وبدلا من قضاء الوقت فى محاولة ادخار تلك السنتات الصغيرة كان من الممكن أن يقضوه فى تعلم كيفية الاستثمار . فلو أنهم وضعوا ١٠,٠٠٠ دولار فى صندوق استثمار " جون تيمبلتون " عام ١٩٥٤ ، ونسوا أمرها لتضاعفت قيمة استثمارهم لتصل إلى ٢,٤ مليون دولار فى عام ١٩٩٤ . أو لو أنهم وضعوا ١٠,٠٠٠ دولار فى صندوق " جورج

سوروس " الكمى عام ١٩٦٩ لبلغت قيمتها ٢٢,١ مليون دولار عام ١٩٩٤ . ولكن بدلا من ذلك فإن احتياجهم الشديد للشعور بالأمان الذى ينبع من خوفهم يجعلهم يستمرون فى القيام باستثمارات منخفضة العوائد مثل شهادات الإيداع المصرفية .

وعادة ما تسمعهم يقولون إن " السنت الذى تدخره مكسب " أو " إننى أدخر من أجل الأولاد " ولكن الحقيقة هى أن هناك شعوراً عميقاً بعدم الأمان عادة يسيطر عليهم وعلى حياتهم ويتحكم فيها . إنهم عادة ما " يخدعون أنفسهم " والأشخاص الذين يدخرون المال من أجلهم . لذلك فهم على النقيض تماما من مستثمرى المستوى الأول .

إن فكرة ادخار المال كانت صائبة إبان العصر الزراعى ، ولكن ما إن دخلنا العصر الصناعى حتى أدركنا أنه لم يعد الادخار اختياراً ذكياً بل أصبح خياراً سيئاً للغاية ، بمجرد أن تخلت الولايات المتحدة عن معيار الذهب ، وبدأنا عصر التضخم مع قيام الحكومة بطبع النقود بدون وعى . لذلك فإن الإفراد الذين يدخرون الأموال فى الأوقات التى يعانى فيها الاقتصاد من التضخم خاسرون . ولكن إذا شهد الاقتصاد حالة من الانكماش عندئذ يصبحون من الفائزين ... ولكن فقط إذا ظلت قيمة النقد المطبوع كما هى .

إنه لأمر جيد حقا أن يكون لديك مدخرات ، بل ومن الأفضل أن يكون لديك مدخرات تعادل فى قيمتها نفقات معيشة ستة أشهر أو عام . ولكن ماذا بعد ؟ هناك أوعية استثمارية أفضل وأضمن من مجرد وضع المال فى البنك . إن وضعك المال فى البنك لتحصل على فائدة ٥ ٪ فقط بينما الآخرون يحصلون على ١٥ ٪ ليست استراتيجية استثمارية حكيمة .

ولكن إن كنت لا ترغب فى دراسة الاستثمار ، وتعيش فى خوف دائم من المجازفة بأموالك فإن الادخار هو الاختيار الأفضل لك بدلا من الاستثمار . ولست مضطرا لأن تفكر فيما إذا كان ينبغى عليك إيداع أموالك فى البنك أم لا ، ووقتها سوف يحبك رجال البنوك . ولِمَ لا يحبونك فالبنك يقرض ما بين ١٠ و٢٠ دولاراً على كل دولار يتم إيداعه فى مدخراتك ، ويحسب فائدة عليها تصل إلى ١٩ ٪ ، بينما يدفع لك أقل من ٥٪ لذلك ينبغى علينا جميعاً أن نصبح من رجال البنوك .

هل تعرف أى مستثمرين ينتمون إلى المستوى الثانى ؟ (اختيارى)

____

____

المستوى الثالث : المستثمرون "الأذكياء"

هناك ثلاثة أنواع مختلفة من المستثمرين فى هذه المجموعة ، إن مستثمرى هذ المستوى يعون تماما الحاجة للاستثمار ، بل وقد يشتركون فى خطة التقاعد التى تضعه الشركة " 401(k) " وخطة التقاعد المسماة بالمكافأة الكبرى وفى المعاش ... إلخ ، وأحيانا يقومون باستثمارات خارجية فى صناديق الاستثمار المشتركة وفى الأسه والسندات أو فى الشركات ذات المسئولية المحدودة .

وبصفة عامة يتسم مستثمرو هذا المستوى بأنهم أذكياء تلقوا تعليماً جيداً ويشكلو ثلثى عدد السكان ، أو ما نطلق عليهم الطبقة المتوسطة . ومع ذلك عندما يتعلق الأم بالاستثمار فإنهم لا يعلمون عنه شيئا ، أو يفتقرون إلى ما يسمى فى عالم الاستثما " بالتعقيد " ، فنادراً ما يقرأون التقارير المالية للشركات أو نشرات الاكتتاب المتعلق بها . ولكن كيف يمكنهم ذلك وهم لم يدربوا على قراءة التقارير المالية ، فهم يفتقرو إلى المعرفة المالية ، وبالرغم من أنهم يحملون شهادات جامعية وقد يكونون أطب أو حتى محاسبين ؛ لكن عدداً قليلاً منهم الذى تلقى تدريباً أو تعليماً فى عالم الاستثم الذى يحتمل المكسب أو الخسارة .

تلك هى الفئات الثلاث الرئيسية فى هذا المستوى ، وأصحاب هذه المستويات عا ما يتسمون بالذكاء والتعليم الجيد ، ويحصلون على دخول مرتفعة ويستثمرون أموالهم ولكن هناك اختلافات فيما بينهم :

المستوى ٣ .أ : يشكل أفراد هذا المستوى مجموعة تحمل اسم " لا تزعجنى " فق أقنعوا أنفسهم بأنهم لا يفهمون فى أمور المال ، ولن يتمكنوا أبداً من ذلك ، فهم يرددو أقوالاً مثل : " لست بارعاً فى التعامل مع الأرقام "

" لن أفهم أبداً كيف تسير عمليات الاستثمار "

" إننى مشغول للغاية "

" هناك أوراق عمل كثيرة "

" إن الأمر معقد للغاية "

" الاستثمار فيه مجازفة كبيرة "

" أفضل أن أترك القرارات المالية فى أيدى المحترفين " .
" الأمر يتطلب قدراً كبيراً من الكفاح " .
" زوجى / زوجتى هو من يتولى أمر الاستثمار من أجل الأسرة " .

إن هؤلاء الأشخاص يدعون المال دون أن يمسوه ، و لا يفعلون الكثير من أجل خطة تقاعدهم ، أو يتركون الأمر بأيدى أحد المخططين الماليين الذين يوصونهم بإتباع استراتيجية " التنوع " . فهم يستبعدون التفكير فى مستقبلهم المالى من عقولهم ، ويعملون عملا شاقا كل يوم ، ويقولون لأنفسهم على الأقل " لدىّ خطة التقاعد " .
وعندما يتقاعدون حينها فقط يبحثون عما أسفرت عنه استثماراته .

هل تعرف أى مستثمرين ينتمون إلى هذه الفئة ٣ ـ أ ؟ (اختيارى)

____

____

المستوى٣.ب : الفئة الثانية فئة " الساخرون" . هؤلاء الأشخاص يعرفون جميع الأسباب التى تؤدى إلى فشل الاستثمارات ، وهم خطرون ويجب الابتعاد عنهم وعادة ما يبدو عليهم الذكاء ويتحدثون بثقة ، وهم ناجحون فى مجالاتهم ولكن فى أعماقهم هم جبناء يختفون وراء مظهرهم الذكى . إنهم يتحدثون إليك عن الأسباب التى تجعلك هدفا لعمليات " الاحتيال " مع كل شكل من أشكال الاستثمار المعروفة للإنسان . وعندما تسألهم عن رأيهم بشان الأسهم أو أنواع الاستثمار الأخرى ينتابك شعور بالاستياء والخوف والشك . وعادة ما تسمعهم يقولون : " لقد خُدعت قبلا ، ولن أدعهم يفعلون ذلك بى مرة أخرى "

وتسمعهم يرددون الأسماء الشهيرة فى عالم الاستثمارات مثل : " سمسار بشركة " ميرل لينش " أو شركة " دين وتر " ..." وهكذا يخفون شعورهم العميق بالخوف وعدم الأمان .

والأمر الغريب أن هؤلاء الساخرين يتبعون السوق مثل القطيع . ففى أعمالهم تجدهم عادة ما يقرأون الصفحات الاقتصادية فى الجرائد والمجلات المتخصصة مثل " وول ستريت جورنال " ، وبعدما يقرأون هذه الجرائد يخبرون الآخرين عما فهموه واستوعبوه منها فى استراحة تناول القهوة . وتجدهم يملأون أحاديثهم بأحدث المصطلحات

التجارية والاستثمارية وأعقدها . كما يتحدثون عن الصفقات الكبرى ، ولكن من بعيد حيث إنهم لا يجرءون على خوضها ، كما يبحثون دوماً عن أكثر الأسهم إدراراً للربح من خلال الصحف ، وإذا اقتنعوا بالتحليلات الاقتصادية التى تكتب عن هذه الأسهم فهم عادة ما يسرعون بشرائها . ولكن المشكلة هى أنهم يشترون هذه الأسهم حينما يكو الأوان قد فات ، لأنه عندما تحصل على معلوماتك من الجرائد ... عادة ما يكون الوقد قد فات لتحقيق الربح الأمثل ، فالمستثمرون الأذكياء هم من يشترون هذه الأسهم قبل أ يكتب عنها فى الجرائد ، إلا أن " الساخرين " لا يعلمون ذلك الأمر .

وحينما تأتيهم أخبار سيئة ، غالباً ما ينتقدون الأمر قائلين أشياء مثل : " كنت أعلم ذلك " . وهم يعتقدون أنهم مشتركون فى اللعبة ، إلا أنهم فى حقيقة الأمر مجر متفرجين يقفون فى مدرجات التشجيع . وطالما يريدون الاشتراك فى اللعبة ، ولكنم يشعرون بالخوف الشديد فى داخلهم من مجابهة الفشل بكل ما يحتويه من مشا سلبية . فالأمان بالنسبة لهم أهم من الاستمتاع بالمغامرة .

ويقول علماء النفس : " إن السخرية هى خليط من الخوف والجهل الذى يؤدى ف النهاية إلى الغرور ، إنهم عادة ما يدخلون السوق عندما يشهد تقلبات حادة ولكن بع فوات الأوان عندما يؤكد لهم من حولهم صحة قرارهم الاستثمارى . إنهم يشترا الأسهم مرتفعة القيمة متأخرا ، ويبيعونها عندما تهبط قيمتها، بينما تكاد البورصة تنهار . ويطلقون على عملية الشراء عند ارتفاع قيمة الأسهم والبيع عند هبوط قيمتها " التعرض لعملية احتيال جديدة " ... وهكذا تتحقق كل مخاوفهم مجددا .

إنهم كما يطلق عليهم تجار البورصة المحترفون " خنازير " ، فهم يصيحون كث ومن ثم يهرعون نحو حتفهم . ولكن لماذا الشراء عند ارتفاع قيمة الأسهم والبيع ع هبوط قيمتها ؟ فلأنهم " أذكياء " للغاية ، أصبحوا فى غاية الحذر . فبالرغم ه ذكائهم إلا أنهم يخشون المجازفة أو الوقوع فى الخطأ مما يجعلهم يدرسون الس جيداً ، فيرتفع معدل ذكائهم . وكلما زادت معرفتهم أدركوا حجم المخاطرة فيمعن أكثر فى دراسة السوق ؛ ولكن حذرهم يجعلهم ينتظرون حتى يفوت الوقت فلا يدخا السوق إلا بعد أن يتغلب طمعهم على خوفهم . إنهم يجتمعون مع غيرهم من الخنا لكى يتم نحرهم .

ولكن أسوأ ما فى الشخص " الساخر " أنه يصيب الآخرين بعدوى خوفه الش الذى يخفيه خلف ذكائه ، وعندما يتعلق الأمر بالاستثمار يمكنهم أن يخبروك الأسباب التى ستجعل الأمر لا جدوى منه ، ولكنهم لا يستطيعون إخبارك كيف يم أن يفلح الأمر . إن العالم الأكاديمى والحكومى والدينى ووسائل الإعلام يمتلئ به النوعية من الأشخاص ، إنهم يعشقون سماع أخبار الكوارث المالية أو الأخطاء ح

يشيعوها فى كل مكان ، خاصة عندما يتعلق الأمر بالاستثمار . فهم نادرا ما يتفوهون بكلمة طيبة عن الاستثمارات الناجحة حيث من السهل عليهم اكتشاف الخطأ ، فذلك هو أسلوبهم لحماية أنفسهم من كشف النقاب عن جهلهم أو عن افتقارهم إلى الشجاعة .

إن الساخرين الأصليين كانوا عبارة عن جماعة إغريقية محط الاحتقار لجهلهم ولسخريتهم من الفضيلة والنجاح ، وكانوا يلقبون بـ " الرجال الكلاب" فلفظ " cynic " أو " الساخر " مرادف للكلمة اليونانية " كلب " . وعندما يرتبط الأمر بالمال فهناك الكثير من الكلاب ، العديد منهم أذكياء ومتعلمون تعليما راقياً . ولكن احذر من أن ينهش هؤلاء " الكلاب " أحلامك ، وفى الوقت الذى لا يمكن إنكار وجود المحتالين والمخادعين والنصابين فى عالم المال . ولكن هل تخلو أى مهنة أخرى منهم ؟!

من الممكن تحقيق الثراء السريع ، بأقل الأموال ، وبأقل مخاطرة ، ولكن فقط عندما تكون مستعداً لأن تلعب الدور المطلوب منك . وأحد الأشياء المطلوبة منك هو توسيع آفاقك ، واتخاذ الحيطة والحذر من الساخرين والمخادعين .

هل تعرف أى مستثمرين ينتمون إلى هذه الفئة ٣ ـ ب ؟ (اختيارى)

____

____

المستوى٣.ج : الفئة الثالثة من هذا المستوى هم " المقامرون " ويطلق على أفراد هذه المجموعة أيضاً لفظ " الخنازير " ، ففى الوقت الذى يتوخى فيه" الساخرون" الحذر الزائد فإن هذه المجموعة لا تتوخى الحذر بدرجة كافية ، فهم ينظرون إلى البورصة أو أى سوق من أسواق الاستثمار بنفس الطريقة التى ينظرون بها إلى موائد القمار فى لاس فيجاس ، أى على أنها مجرد ضربة حظ ، فعلى المرء أن يلقى بالزهر و يدعو السماء .

وليس لدى هذه المجموعة أية قواعد أو مبادئ تحكم التعامل فى البورصة، بل يرغبون فى التصرف باعتبارهم يقومون بدور " الكبار الناضجين " ، حيث يتظاهرون بذلك حتى يكسبوا أو يخسروا كل شيء . والخسارة هى الاحتمال الأقرب للحدوث . فهم يبحثون عن " سر" الاستثمار ويسعون دائما وراء الأساليب الجديدة والمثيرة للاستثمار . وبدلا من الاجتهاد طويل الأمد أو الدراسة فإنهم يسعون وراء " النصائح " أو الطرق المختصرة .

فهم يقتنصون السلع والعروض العامة المبدئية ، و يقحمون أنفسهم على سوق البورصة والبترول والغاز والماشية ، وكل نوع من أنواع الاستثمار عرفها الإنسان . فهم يحبون استخدام تقنيات الاستثمار "المعقدة" مثل الهوامش والرهن والأقساط والخيارات . إنهم يقحمون أنفسهم فى اللعبة دون أن يعلموا شيئا عن اللاعبين الذين يضعون القواعد .

فهم أسوأ أنواع المستثمرين الذين عرفهم العالم ، فهم دائما ما يحاولون " الفوز " ولكنهم عادة ما يخطئون الهدف . وعندما تسألهم عن حالهم دائما ما يقول أحدهم : " إننى علىَ وشك الفوز" أو" إننى إلى حد ما فى طريقى إلى الصعود إلى أعلى " ولكن الحقيقة هى أنهم خسروا المال ، بل الكثير من المال . وعادة ما تكون أموالا طائلة ، وهذا النوع من المستثمرين يخسرون ٩٠٪ من أموالهم طوال الوقت ، ولا يتحدثون أبداً عن خسارتهم ، وكل ما يذكرونه هو "النجاح الساحق" الذى تحقق منذ ست سنوات مضت ، إنهم يظنون أنهم أذكياء ، ويخفقون فى إدراك الحقيقة وهو أن الحظ كان حليفهم ليس إلا . إنهم يظنون أن كل ما يحتاجون إليه هو " صفقة ضخمة " ، وبعدها سوف تسير الأمور على ما يرام ، لذلك يطلق عليهم المجتمع لفظ " مقامرين ميئوس منهم " ، إنهم فى أعماقهم كسالى ، خاصة عندما يتعلق الأمر باستثمار المال.

هل تعرف أى مستثمرين ينتمون إلى هذه الفئة ٣ ـ ج ؟ (اختيارى)

____

____

المستوى الرابع : مستثمرو الأجل الطويل

هؤلاء المستثمرون يدركون بوضوح الحاجة الماسة للاستثمار ، ويشاركون مشاركة نشطة فى اتخاذ قراراتهم الاستثمارية ، ويكون من الواضح أنهم وضعوا خطة طويلة الأمد تسمح لهم بالوصول إلى أهدافهم بالفعل بشراء أحد الاستثمارات . إنهم يستغلون فرص الاستثمار المتباعدة ، وعندما تلوح فى الأفق فرصة فإنهم يستثمرونها بطريقة تجعلهم يستفيدون من المزايا الضريبية المتاحة ، والأهم من ذلك كله أنهم يطلبون مشورة المختصين الماليين .

أرجو أن تفهم أن هذا النوع من المستثمرين ليسوا ـ كما يظن البعض ـ مستثمرين كباراً بل هم أبعد الناس عن ذلك ، فهم لا يستثمرون فى مجال العقارات و لا

المشـروعات ولا السـلع ولا أى وعـاء اسـتثمارى آخـر ، بـل الأحـرى مـن ذلـك يتبعـون الأسلوب المحافظ طويل الأجـل الـذى يوصـى بـه المستثمرون أمثـال : " بـيتر ليـنش " بصندوق (فيدليتى ماجلان) الاستثمارى أو " وارين بافت " .

فإذا لم تكن من المستثمرين طويلى الأجل ، فحاول أن تكون أحدهم فـى أسـرع وقـت ممكن ، ولكن ما الذى يعنيه ذلك؟ يعنى ذلك أن تجلس وتضع خطة وتحـاول السـيطرة على عاداتك الإنفاقية ، والحد من ديونـك والتزاماتـك ، وحـاول أن تعـيش فـى حـدود إمكانياتك ، ثم قم بتوسيع تلك الإمكانيات ، و حاول تكثيف حجم اسـتثماراتك شـهريا وحدد الوقت الذى يستغرقه حصولك على عائد واقعى ، والوصول إلى أهـدافك . أهـداف مثل : " عند أى حد تعتزم التوقف عن العمل ؟ " و " كم تحتاج من المال شهريا ؟ "

عندما يكون لديك خطة طويلة الأجل ، تخفض بها دينـك الاسـتهلاكى فـى الوقـت الذى تدخر فيه مقداراً ضئيلاً من المال كل فترة ، وتضـعه فـى صـندوق اسـتثمارى جيـد (بشكل دورى) ، فإن ذلك سوف يمنحك قوة دفع حتى تتقاعد وأنـت ثـرى . هـذا إن بدأت تلك الخطوات فى وقت مبكر وتوخيت الحذر فى تصرفك .

وعليك فى هذا المستوى أن تأخذ الأمر ببسـاطة ، وألا تنقـاد وراء التخـيلات . انـس أمر الاستثمارات المعقدة ، عليك فقط شراء الأسهم الثابتة ، وتعلم كيف تشترك فى أحـد صناديق الاستثمار التعاونية ذات رأس المال المحدود . ما لم تكن قد اشتريت حتـى الآن لا تحاول أن تدعى الذكاء علـى السـوق ، اسـتخدم الأوعيـة التأمينيـة بحكمـة كوسـيلة للحماية وليست لتراكم الثروة . إن الاشتراك فـى صـندوق اسـتثمار تعـاونى مثـل (فـان جـارد انـدكس ٥٠٠) الـذى تفـوق أداؤه علـى حـوالى ثلثـى جميـع صـناديق الاسـتثمار التعاونية عاماً بعد آخر ، يستحق أن يكـون بمثابـة نقطـة انطـلاق . ففـى غضـون عشـر سنوات سوف يمنحك ذلك النوع من الصناديق الاستثمارية عائداً يفـوق ٩٠٪ ممـا سـوف يمنحك مديرو صناديق الاستثمار التعاونية " المحترفـون " ، ولكـن تـذكر أنـه لا يوجـد " استثمار آمن بنسبة ١٠٠٪ " فلصناديق الاستثمار التـى تعتمـد علـى مؤشـرات الأسـهم أخطاؤها القاتلة .

توقف عن انتظار " الصفقة الكبرى " ، وشارك فى " اللعبة " بصفقات صغيرة (مثل المبنـى السـكنى الصـغير الأول الـذى أتـاح أمـامى الفرصـة للبـدء فـى الاسـتثمار ببضـعة دولارات) لا تقلق مما إذا كنت على خطأ أو على صواب فى البداية ، فالمهم أن تبدأ ، فمما لاشك فيه أنك سوف تتعلم الكثير ما إن تبدأ فى استثمار أموالك ولو بمقـدار ضـئيل كبداية ، فالمال له أسلوبه فى تنمية ذكاء المرء سريعا . إن الخوف والتردد سوف يعوقان حركتك وفى وسعك دائما أن تتقدم وتشارك فى لعبة أكبر ، ولكـن لـن تـتمكن مـن إدارة عقارب الساعة إلى الوراء ، وتعيد الوقت وتحصّل العلـم الـذى فاتـك ، وأنـت تنتظـر أن

تفعل الصواب ، أو أن تبرم الصفقة الأكبر ، وتذكر أن الصفقات الصغيرة تؤدى إلى أخرى أكبر منها ، ولكن ينبغى أن تبدأ أولا .

ابدأ اليوم ولا تنتظر إلى الغد . وقلل من استخدام بطاقات الائتمان ، وتخلص من الأشياء عديمة القيمة ، وألغ اشتراكك فى صندوق الاستثمار التعاونى الذى بلا أعباء (فلا يوجد شيء اسمه صندوق بلا أعباء) ، واجلس مع أحبائك ، وضع خطة واتصل بمخطط أو مستشار مالى أو توجه إلى مكتبه ، واقرأ عن التخطيط المالى وابدأ فى ادخار المال حتى وإن كان مجرد ٥٠ دولاراً شهريا من أجل نفسك . وكلما طال انتظارك بددت أحد أهم أصولك التى لا تقدر بثمن ألا وهو الوقت .

ومن الملاحظات المثيرة حقاً ، أن المستوى الرابع هو المستوى الذى ينتمى إليه غالبية مليونيرات أمريكا . إن كتاب " The Millionaire Next Door " يصف أصحاب الملايين وهم يركبون عربة فورد توريس ، ويمتلكون الشركات ويعيشون على مستوى إمكانياتهم . فهم يدرسون الأسواق ولديهم معلومات عن الاستثمار ، ولديهم خطة ويستثمرون أموالهم فى استثمارات طويلة الأجل ؛ لأنهم لا يميلون إلى التخيلات أو المخاطرة حينما يتعلق الأمر بالاستثمار ، فهم محافظون بحق ، وعاداتهم المالية شديدة التوازن ، وهو الأمر الذى يجعلهم أثرياء وناجحين على المدى الطويل.

أما بالنسبة لهؤلاء الذين يكرهون المجازفة ، ويركزون أكثر على مهامهم ووظائفهم بدلا من قضاء وقت طويل فى دراسة موضوع الاستثمار، فإن المستوى الرابع هو المستوى الذى ينبغى أن ينضموا إليه إذا ما أرادوا أن يعيشوا عيشة رغدة . ومن الأهمية بمكان بالنسبة لأفراد هذا المستوى طلب المشورة من المخططين والمستشارين الماليين فهم فى مقدورهم تقديم المساعدة فى وضع استراتيجية استثمارية ، وتقديم العون على السير فى الطريق الصحيح على ضوء نموذج استثمارى طويل الأمد .

إن مستثمرى هذا المستوى يتصفون بالصبر ويستغلون ميزة الوقت ، فإذا بدأت مبكرا واستثمرت أموالك بانتظام فسوف تحقق ثراء خيالياً ، أما إذا بدأت متأخراً بعد بلوغك الخامسة والأربعين من العمر فقد لا يفيدك هذا المستوى خاصة فى الفترة ما بين الوقت الحالى وعام ٢٠١٠ .

هل تعرف أى مستثمرين ينتمون إلى هذه الفئة ؟ (اختيارى)

____

____

المستوى الخامس : المستثمرون المعقّدون

فى وسع مستثمرى هذا المستوى اتباع استراتيجيات استثمارية أكثر خطورة وجرأة ولكن لماذا ؟ لأن لديهم عادات مالية جيدة وأسساً مالية متينة وذكاءً استثمارياً فهم ليسوا بغرباء على اللعبة ، إنهم يتصفون بالتركيز ، ولا يميلون إلى تنويع استثماراتهم ولديهم تاريخ طويل من الفوز بصفة مستمرة ، فقد خسروا كثيراً مما أكسبهم الحكمة التى لا تتحقق للمرء إلا مع ارتكاب الأخطاء والتعلم منها .

هؤلاء هم المستثمرون الذين عادة ما يشترون الاستثمارات " الجملة " بدلاً من شرائها بـ " التجزئة " ، فهم يقومون بترتيب الصفقات معاً لمصلحتهم . أو هم على درجة " تعقيد " كافية للدخول فى الصفقات التى يدخلها أصدقاؤهم فى المستوى السادس ، وتحتاج إلى رأس المال .

ما الذى يحدد " درجة تعقيد استثمارات" الأفراد ؟ يتوافر لدى مستثمرى هذا المستوى أساس مالى صلب من مهنتهم ومشاريعهم ، أو من الدخل الناتج من أموال تقاعدهم ، وربما يكون لديهم أساس جيد من الاستثمارات الثابتة المحافظة . وهؤلاء يسيطرون على معدلات الديون والأسهم ، مما يعنى أن لديهم دخلاً يفوق نفقاتهم ، إنهم يعرفون عالم الاستثمار معرفة جيدة ، ويسعون بهمة ونشاط للحصول على أية معلومات جديدة ، فهم يتوخون الحذر ولكنهم ليسوا ساخرين ، فهم يتحلون بسعة الأفق .

حيث يخاطرون بأقل ٢٠٪ من رأس المال فى المشروعات المدروسة جيدا ، وعادة ما يبدأون بمشروعات أو استثمارات صغيرة بأموال قليلة حتى يتسنى لهم تعلم كيفية الاستثمار سواء كان ذلك فى صورة أسهم أو (استحواذ) على مشروعات أو عقارات مجمعة أو شراء العقارات التى يتم حجز رهنها ... إلخ ، فإذا خسروا الـ ٢٠٪ فإن ذلك لن يلحق بهم خسارة فادحة أو يقضى عليهم، بل سينظرون إلى الخسارة كدرس يتعلمون منه ، ويعودون إلى اللعبة من جديد لتعلم المزيد مدركين أن الفشل جزء من عملية النجاح . وفى الوقت الذى يكرهون فيه الخسارة إلا أنهم لا يخشونها ، فالخسارة تدفعهم إلى التحرك قدما للتعلم بدلا من التقوقع على أنفسهم وطلب محاميهم .

إذا كان الأفراد على درجة من التعقيد فى الاستثمار فبوسعهم خلق صفقاتهم الخاصة بعائد يصل إلى ٢٥٪ . ويطلق عليهم معقدين لأنهم يملكون فائضا من المال ، وصفوة من المستشارين المحترفين ، وسجلاً حافلاً يحسب لهم .

وكما سبق وأن أشرت يقوم المستثمرون فى هذا المستوى بترتيب صفقاتهم بأنفسهم ، وكما هناك أفراد يشترون أجهزة الحاسب جاهزة ، ويقوم آخرون بشراء مكوناتها

ويصنعون أجهزة خاصة بهم ، ينطبق نفس الأمر على مستثمرى المستوى الخامس الذين يحكمهم تكوين استثماراتهم بتجميع مختلف مكوناتها معاً .

ويعرف هؤلاء المستثمرون أن الأوقات الاقتصادية العصيبة ، أو الأسواق السيئة تمنحهم أفضل فرص النجاح ، فهم يدخلون سوق الاستثمار فى الوقت الذى يخرج فيه الآخرون ، وعادة هم يعرفون متى ينبغى لهم الخروج من السوق ، ومن الأهمية بمكان فى هذا المستوى وضع استراتيجية للخروج من السوق قبل وضع استراتيجية لدخوله .

إنهم واضحون بشأن "مبادئهم " و " قواعدهم " الاستثمارية التى يتبعونها . وربما يكون وعاء استثماراتهم هو العقارات أو المشروعات أو التفاليس أو أية إصدارات أسهم جديدة فى البورصة ، وفى الوقت الذى يجازفون فيه بقدر أكبر من الشخص العادى فإنهم يمقتون المقامرة حيث لديهم خطة وأهداف محددة . إنهم يقرأون الصحف والمجلات ويشتركون فى نشرات الاستثمارات ، ويحضرون الندوات التى تقام عن الاستثمار ، ويشاركون مشاركة فعالة فى إدارة استثماراتهم لأنهم يعون قيمة المال ، ويعرفون كيف يجعلونه يعمل من أجلهم ، إنهم يركزون على زيادة أصولهم بدلاً من الاستثمار بهدف كسب بضعة دولارات أخرى ، فهم يستثمرون أرباحهم لبناء قاعدة أكبر من الأصول ؛ لأنهم يعرفون أن هذا هو ما يدر أموالا وفيرة وعوائد جيدة بدون دفع ضرائب مرتفعة ، وهذا هو الطريق نحو شراء طويل الأجل .

وغالبا ما يعلمون أولادهم كل هذه المعلومات ، ويمررون شعلة الثراء من جيل إلى آخر فى صورة شركات وصناديق استثمارية . أما هم شخصياً فيملكون قدراً محدوداً من المال وذلك لأغراض ضريبية ، ولحماية أنفسهم من أمثال " روبن هود " الذين يؤمنون بأخذ الثروة من الأغنياء ومنحها للفقراء . ولكن بالرغم من أنهم لا يملكون شيئاً إلا أنهم يسيطرون على كل شىء من خلال الشركات ، والتحكم فى الكيانات القانونية المسيطرة على أصولهم .

ولديهم مجلس إدارة شخصى يساعدهم فى إدارة أصولهم ، لذلك يتلقون النصيحة ويتعلمون منها . ويتكون هذا الفريق غير الرسمى من مجموعة من رجال البنوك والمحاسبين والسماسرة ، إنهم ينفقون ثروة محددة للحصول على نصيحة المحترفين ، ليس من أجل زيادة ثرواتهم بل لحمايتها من أفراد الأسرة والأصدقاء والدعاوى القضائية والحكومية . وحتى بعد رحيلهم عن هذه الحياة يظلون يسيطرون على ثرواتهم وعادة ما يطلق عليهم لقب " خادم المال " . فحتى بعد الموت يستمرون فى السيطرة على مصير المال الذى صنعوه بأيديهم .

هل تعرف أى مستثمرين ينتمون إلى هذه الفئة الخامسة ؟ (اختيارى)

____

____

المستوى السادس : الرأسماليون

قليل من الأشخاص الذين يصلون إلى هذا المستوى المتاز من الاستثمار . وفى أمريكا هناك أقل من واحد من بين مائة شخص يعد رأسمالياً حقيقياً ، وهذا الشخص عادة ما يكون أحد أفراد الفئة " B " أو صاحب المشروع و " I " أو المستثمر المتاز ؛ لأن فى وسعه أو وسعها إقامة مشروع وخلق فرص الاستثمار فى وقت واحد .

ويهدف الرأسمالى إلى الحصول على المزيد من المال عن طريق إدارة أموال الآخرين ومواهبهم ووقتهم ، إنهم عادة ما يلعبون دور " القوة الدافعة " التى تسمح لأمريكا والدول العظمى الأخرى بأن تصبح القوى المالية العظمى . وهؤلاء هم آل " كينيدى " و " روكفيلر " و " فورد " و " جيتس " و " روس بيروتس " . إن الرأسماليين هم الذين يوفرون المال الذى يخلق فرص العمل ويقيم المشروعات و يوفر البضائع ، مما يسهم فى تحقيق الرخاء .

إن مستثمرى المستوى الخامس يخلقون الاستثمارات بأموالهم من أجل حافظاتهم المالية فقط . أما الرأسماليون الحقيقيون فيخلقون الاستثمارات من أجل أنفسهم ومن أجل الآخرين باستغلال مواهب الآخرين و أموالهم . إن الرأسماليين الحقيقيين لا يحتاجون إلى المال لجنى المزيد من المال لأنهم ببساطة يعرفون كيف يستغلون أموال الآخرين ووقتهم ، إن مستثمرى المستوى السادس يخلقون الاستثمارات التى يشتريها الآخرون .

إنهم عادة ما يجعلون الآخرين أغنياء ويوفرون فرص العمل ، ويحققون الأحلام . وفى الأوقات التى يكون فيها الاقتصاد فى حالة طيبة فإنهم يحسنون صنعاً ، أما فى الأوقات التى يكون فيها الاقتصاد فى حالة سيئة يزداد الرأسماليون الحقيقيون ثراء فهم يعلمون أن الفوضى الاقتصادية تعنى فرصاً جديدة ، لذلك عادة ما يشاركون فى مشروع أو فى منتج أو فى شركة أو فى دولة قبل سنوات من اكتشاف الآخرين إلى مدى شعبية ما قاموا به . فعندما تقرأ فى الصحف عن بلد يعانى من المشاكل أو يعانى من الحرب أو يواجه كارثة فكن واثقا أن الرأسمالى الحقيقى سرعان ما سيتوجه إلى هناك أو أنه

هناك بالفعل فهو يدخل البلد فى الوقت الذى يقول فيه الآخرون : " فلتبتعد عن هذا البلد أو هذا الاستثمار لأنه يعانى من الاضطراب فهناك مخاطرة كبيرة عليك ".

ولكن من المتوقع أن يحققوا عائداً ١٠٠ ٪ من هذا الاستثمار ، وذلك لأنهم يعرفون كيف يديرون المخاطرة ، وكيف يجنون المال بدون أن يكون لديهم مال . إن فى إمكانهم القيام بذلك لأنهم يعلمون أن المال ليس شيئاً ذا أهمية بالنسبة لهم ، بل هو مجرد فكرة فى أذهانهم ، ففى الوقت الذى يتملكهم الخوف مثل الأفراد الآخرين ، إلا أنهم يستغلون هذا الخوف ويحولونه إلى مصدر للإثارة ، وإلى معرفة جديدة وثروة جديدة . إن لعبتهم فى الحياة هى لعبة المال الذى يجلب المزيد من المال ، فهم يحبون هذه اللعبة أكثر من أى لعبة أخرى ، بل أكثر من الجولف أو زراعة الحدائق أو اللهو ، فهذه هى اللعبة التى تمنحهم الشعور بأنهم أحياء ، وسواء كسبوا المال أو خسروه ، فإنك تسمعهم دائما يقولون : " إننى أحب هذه اللعبة " وهذا ما يجعلهم رأسماليين .

ومثلهم مثل مستثمرى المستوى الخامس هم أيضا " خدام جيدون للمال " . وعندما تدرس أفراد هذا المستوى تكتشف أنهم كرماء مع أصدقائهم ومع أسرهم ودور عبادتهم ومؤسسات التعليم .وهناك على سبيل المثال أشخاص مشهورون قاموا بتأسيس مؤسساتنا التعليمية الشهيرة ، فقد ساعد " روكفيلر " فى إقامة جامعة شيكاغو وأسهم " جى بى مورجان " فى جامعة هارفارد بأكثر من المال . ومن الرأسماليين الآخرين الذين أطلقت أسماؤهم على المؤسسات التعليمية التى ساهموا فى إنشائها " فاندر بيلت " و " ديوك " و " ستانوورد " إنهم يمثلون القادة العظماء ليس فى عالم الصناعة فحسب ولكن فى مجال التعليم أيضا .

واليوم يتبرع " جون تيمبلتون " بسخاء للمؤسسات الدينية ويقوم " جورج سوروس " بالتبرع بالملايين لنصرة القضايا التى يؤمن بها ، ولا تنس مؤسسة " فورد " ومؤسسة " جيتى " ، ومعهد " تيد تيرنر " الذى تعهد بمنح بلايين الدولارات للأمم المتحدة .

وعلى النقيض مما قد يقوله العديد من المفكرين الساخرين والنقاد فى مدارسنا وحكومتنا ودور عبادتنا ووسائل الإعلام فإن الرأسماليين ساهموا بطرق شتى فى المجتمع بأكثر من كونهم قادة الصناعة ، وأصحاب توفير فرص العمل والحصول على الثروات ، فمن أجل خلق عالم أفضل نحتاج إلى المزيد من الرأسماليين ، وليس عدداً قليلاً منهم كما يؤمن كثير من الأشخاص الساخرين .

ولكن فى حقيقة الأمر يفوق هؤلاء الأشخاص الساخرون الرأسماليين عددا . فهذه النوعية من الأشخاص الساخرين يثيرون الضجة ويجعلون الملايين من الأفراد يشعرون بالخوف و يسعون للوصول إلى الأمان بدلاً من الحرية . وكما يقول صديقى

" كيث كاننجهام " دائما : " لم أر تمثالاً واحدًا مقاماً من أجل شخص ساخر أو جامعة باسم شخص ساخر " .

هل تعرف أيا من مستثمرى المستوى السادس ؟ (اختيارى)

____

____

قبل أن تقرأ المزيد

إن الجزء التالى يكمل تفسير مربع التدفق المالى ، فقد تناول الجـزء الأخـير الفئـة "I" المستثمر من المربع ، ولكن قبل أن تستأنف فصول الكتاب إليك سؤالاً آخر :

١. لأى من هذه المستويات تنتمى ؟ ________________

إذا كانت لديك الرغبة الصادقة فى تحقيق الثروة سريعا فاقرأ المستويات السبعة ثم أعد قراءتها مجددا ، ففى كل مرة أفعل ذلك أجد جزءاً من شخصيتى فى كل مستوى من تلك المستويات ، فأنا لا أعرف فقط نقاط قوتى ، بل كما يقول " زيج زيجلر " بل " والعيوب الشخصية " التى تعوق حركتى أيضاً ، إن السبيل نحو تحقيق الثراء المالى الضخم هو تعزيز أوجه قوتك ومعالجة عيوبك بدلا من التظاهر بعدم وجودها .

إننا جميعا نرغب فى أن ننظر إلى أنفسنا من الجانب الجيد ، فقد كنت أحلم بأن أكون أحد مستثمرى المستوى السادس طوال حياتى ، وكنت أعرف ذلك منذ اللحظة التى أوضح لى فيها والدى الثرى الفرق بين المتعامل فى البورصة و المراهن فى سباق الخيل ، ولكن بعد دراسة المستويات المختلفة للاستثمار فإننى أستطيع أن أدرك العيوب الشخصية التى تعوق تحقيقى لهذا الحلم . وبالرغم من أننى أمارس الاستثمار من المستوى السادس ، إلا أننى لا أزال أقرأ بل أعيد قراءة المستويات السبعة جميعها وأعمل على تحسين مستواى .

فقد وجدت أخطاء فى شخصيتى من المستوى ٣ ـ ج التى تطل بوجهها القبيح فى أوقات الأزمات . إن المقامر الذى يعيش بداخلى كان جيداً وفى الوقت نفسه غير جيد وبمعاونة زوجتى وأصدقائى والمزيد من الدراسة استطعت معالجة عيوبى وتحويلها إلى نقاط قوة مما أدى إلى رفع كفاءتى كمستثمر من المستوى السادس على الفور .

سؤال آخر يوجه إليك :

٢. أى مستوى من مستويات المستثمرين ترغب أو تحتاج أن تكون عليه فى المستقبل القريب ؟ ________________________

فإذا كانت إجابتك على السؤال الثانى مثل إجابتك على السؤال الأول ، فإنك فى المكان الذى تريده ، فإن كنت سعيداً حيث أنت بالمقارنة بكونك مستثمراً فلا حاجة لديك لقراءة المزيد ، فإن بهجة الحياة هى أن تكون راضيا حيث أنت ، أهنئك .

تحذير !

أى شخص يعتزم أن يصبح مستثمراً من المستوى الخامس أو من المستوى السادس فإن عليه تنمية مهاراته كمستثمر من المستوى الرابع ، فلا يمكنك تخطى المستوى الرابع فى طريقك للمستويين الخامس والسادس ، وأى مستثمر يتخطى المستويين الخامس والسادس بدون مهارات مستثمر المستوى الرابع فإنه مستثمر ينتمى إلى المستوى الثالث أى المقامر .

إذا كنت لازلت تريد وتحتاج لأن تعرف المزيد ماليا ، وترغب فى أن تسعى نحو تحقيق الحرية المالية فأكمل القراءة ، وسوف تركز الفصول القادمة بصفة أساسية على سمات الفئتين " B " و" I " ، فمن خلال تلك الفصول سوف تتعلم كيف تتحرك من الجانب الأيسر من المربع إلى الجانب الأيمن بسهولة وبمخاطرة محدودة ، وسوف يستمر تركيز التحرك من الجانب الأيسر من المربع إلى الجانب الأيمن على الأصول غير الملموسة التى تجعل الأصول الملموسة متاحة على الجانب الأيمن من المربع .

وقبل الاستمرار لدىّ سؤال أخير : بالنسبة لى بعد التحول من مجرد مشردين إلى مليونيرات فى أقل من ١٠ سنوات فأى مستوى من مستويات المستثمرين أنتمى أنا و " كيم " ؟ ، الإجابة سوف تعثر عليها فى الفصل القادم ، حيث سوف أتشارك معك فى بعض الخبرات التعليمية التى اكتسبتها من رحلتى الشخصية نحو الحرية المالية .

الفصل السادس

لا يمكنك رؤية المال بعينيك

فى أواخر عام ١٩٧٤ قمت بشراء مجمع صغير على حدود " واكيكى " كبداية لاستثماراتى فى العقارات ، وكان السعر ٥٦,٠٠٠ دولار مقابل وحدة سكنية مكونة من غرفتى نوم ظريفتين وحمام ، فى بناية عادية ، كانت هذه وحدة ممتازة للإيجار ، وكنت على يقين من أنها سوف يتم تأجيرها سريعاً .

وقدت سيارتى إلى مكتب والدى الثرى ، وقد امتلأت سرورا وفرحا وشعورا بالإثارة لأننى سوف أخبره عن الصفقة ، فنظر والدى إلى الوثائق وفى أقل من دقيقة سألنى " كم تخسر من مالك كل شهر ؟ "

أجبت : " ١٠٠ دولار تقريبا "

فقال لى : " لا تكن أحمق ، إننى لم أقرأ جميع الأرقام ؛ ولكن يمكننى أن أعرف من خلال الوثائق المكتوبة أنك تخسر كل شهر أكثر من ذلك . بالإضافة إلى هذا ، لماذا تستثمر أموالك فى مشروع يجعلك تخسر المال ؟ "

فقلت له : " لقد بدت الوحدة ظريفة ، وظننت أنها صفقة جيدة ، وبقليل من الطلاء سوف تبدو جديدة "

فقال بابتسامة متكلفة : " هذا لا يبرر خسارتك المال عن عمد " .

فقلت له : " حسنا ، لقد أخبرني وكيلي العقاري بألا أقلق حيال خسارة المال شهريا ففي خلال سنوات قليلة سوف يتضاعف السعر ، فضلا عن المهلة الضريبية التي تمنحني إياها الحكومة على المال الذي أخسره ، لقد كانت صفقة جيدة للغاية لدرجة أنني كنت أخشى أن يفوز بها شخص آخر ".

وقف والدي الثري ، وأغلق باب مكتبه ، وعندما فعل ذلك عرفت أنه سوف يوبخني ويعلمني درساً قيماً ، فقد مررت بهذه الجلسات التعليمية من قبل .

فقال لي : " كم تخسر من المال شهريا ؟ "

فأجبت وأنا متوتر : "١٠٠ دولار "

هز والدي الثري رأسه بينما كان يتفحص الوثائق ، وكان الدرس على وشك أن يبدأ ، وفي هذا اليوم تعلمت عن المال و الاستثمار أكثر مما تعلمته خلال حياتي بأسرها كان والدي الثري سعيدا ؛ لأنني أخذت بزمام المبادرة ، واستثمرت المال في العقارات ، ولكنني ارتكبت عدداً من الأخطاء المالية الفادحة . ومع ذلك فالدروس التي تعلمتها من هذا الاستثمار جلبت لي الملايين عبر السنين .

المال تراه بعقلك

" المال ليس ما تراه عيناك ، فالوحدة العقارية هي وحدة عقارية ، وشهادة بالأسهم في شركة هي شهادة بالأسهم في الشركة . إنك تستطيع رؤية هذه الأشياء ولكن مالا تستطيع رؤيته هو الشيء المهم ألا وهو الصفقة ، والاتفاق المالي ، والسوق ، والإدارة ، وعوامل المخاطرة ، والتدفق المالي ، وبناء الشركة ، والقوانين الضريبية ، وآلاف الأشياء الأخرى التي تجعل مشروعاً ما استثماراً جيداً من عدمه . "

ومضى والدي الثري في حديثه ممزقا الصفقة بعشرات التساؤلات : " لماذا تدفع سعر فائدة مرتفعاً كهذا ؟ ما مقدار عائد الاستثمار المتوقع ؟ ما عنصر المكان الشاغر الذي تستخدمه ؟ ما سعر الوحدة ؟ هل قمت بمراجعة تاريخ التقييمات التي أجرتها الرابطة ؟ هل قدرت تكاليف الإدارة ؟ ما نسبة العائد التي اعتمدت عليها في حساب الإصلاحات ؟ هل كنت تعلم أن المدينة قد أعلنت لتوها أنها سوف تغير الطرق والنموذج المروري بالمدينة ؟ سوف يقام طريق عمومي أمام مبناك ، والسكان سوف يرحلون لتجنب هذا المشروع الذي سوف يستغرق إتمامه عاماً كاملاً ، هل كنت تعلم ذلك ؟ لقد علمت أن السوق يتجه نحو الارتفاع ولكن هل تعلم السبب وراء هذا الاتجاه؟ هل هو اقتصاد السوق أم الطمع ؟ إلى متى سيظل هذا الارتفاع ؟ ماذا سوف يحدث إذا لم تتمكن من تأجير هذا العقار ؟ وان لم يحقق ما أردت ، فإلى متى يمكنك أنت ومبناك أن تتمتعا

بالاكتفاء الذاتي؟ ماذا كان يدور فى ذهنك وجعلك تظن أن خسارة المال هى صفقة جيدة ؟ إن هذا ما يقلقنى حقا ".

قلت : " لقد بدت صفقة جيدة " .

ابتسم والدى الثرى ووقف وصافحنى قائلا : " إننى مسرور أنك أخذت بزمام المبادرة ، إن معظم الناس يفكرون ولا يفعلون شيئا ، إنك عندما تتصرف ترتكب الأخطاء ولكن من هذه الأخطاء تتعلم جيدا ، وتذكر أن الأشياء المهمة لا نتعلمها داخل فصول الدراسة بل عن طريق القيام بالأفعال ، وارتكاب الأخطاء و إصلاحها ، وهذا هو الذى يبلغك رأس الحكمة " .

فشعرت بتحسن و أصبحت جاهزا لتلقى الدرس .

" إن معظم الأفراد يستثمرون بعيونهم بنسبة ٩٥ ٪ وبعقولهم بنسبة٥٪ " .

ومضى والدى فى الحديث قائلاً : " إن الأشخاص ينظرون إلى العقارات واسم الأسهم ، وعادة ما يتخذون قرارهم بناء على ما تراه أعينهم ، أو على ما يخبرهم به سمسارهم ، أو عملا بنصيحة زميل ، فهم عادة ما يشترون بعواطفهم وليس بعقولهم .

وهذا هو السبب الذى يجعل ٩ مستثمرين من كل عشرة لا يحققون أرباحا ، على الرغم من أن ذلك لا يعنى بالضرورة خسارتهم للمال ، ولكنهم لا يحققون أرباحا . إنهم عادة ما يحققون تعادلاً : يجنون بعض المال ويخسرون البعض الآخر ؛ لأنهم يستثمرون بأعينهم وعواطفهم وليس بعقولهم ، فكثير من الناس يستثمرون لأنهم يرغبون فى الوصول إلى الثراء السريع ، لذلك بدلا من أن يصبحوا مستثمرين ينتهى بهم المطاف بأن يكونوا مجرد حالمين أو مقامرين أو مخادعين ، والعالم ملىء بهؤلاء . لذلك دعنا نجلس و ندرس الصفقة الخاسرة التى أبرمتها ، ونرى كيف نحولها إلى صفقة مربحة ، وسوف أعلم عقلك كيف يرى ما لا تراه عيناك " .

من سيئ إلى جيد

فى اليوم التالى توجهت إلى وكيلى العقارى ، ورفضت الصفقة ، وأعدت فتحها من جديد ولم يكن ذلك بالأمر السار ، ولكنى تعلمت الكثير مما حدث .

وبعد ثلاثة أيام عدت إلى والدى الثرى ، وكان السعر كما هو ، وحصل وكيلى على عمولته كما هى ؛ لأنه يستحقها ولكن بالرغم من عدم تغيير السعر إلا أن شروط الاستثمار اختلفت اختلافاً شاسعًا ، فبعد إعادة التفاوض حول الصفقة اختلف سعر الفائدة وشروط الدفع وفترة الاستهلاك ، وبدلاً من فقدان المال أصبحت واثقاً من أننى سوف أحقق صافى ربح ٨٠ دولاراً شهرياً حتى بعد خصم مصاريف الإدارة والمقدم ، بل

كان فى استطاعتى تخفيض الإيجار ومع ذلك الحصول على ربح إذا ما ساءت الأوضاع فى السوق مع إمكانية رفعه من جديد إذا تحسنت الأوضاع .

قال والدى الثرى : " لقد قدرت خسارتك ب ١٥٠ دولارا شهريا ، بل ربما أكثر من ذلك . ولكن إذا استمرت خسارتك لما تصل قيمته إلى ١٥٠ دولارا شهريا ، فكم صفقة من هذا النوع سوف تتحمل إبرامها على ضوء راتبك ومصاريفك ؟ "

فأجبت " صفقة واحدة بالكاد ، إننى لا أملك فى غالبية الأشهر ١٥٠ دولارا ، ولكن لو أننى التزمت بالصفقة الأصلية لعانيت الأمرين مالياً كل شهر تقريباً ، حتى بعد المهلة الضريبية ، بل لكنت اضطررت إلى أن أعمل فى وظيفة إضافية لتسديد هذا الاستثمار .

فسألنى " الآن كم عدد الصفقات التى تدر عليك ٨٠ دولارا فى صورة تدفق مالى إيجابى يمكنك تحملها ؟ "

فأجبت ضاحكا : " بقدر ما أستطيع " .

فهز رأسه موافقا على رأيى ، وأضاف قوله : " هيا انطلق الآن ، وحاول إبرام صفقات بقدر ما تستطيع " .

وبعدها ببعض سنوات ارتفعت أسعار العقارات فى هاواى ارتفاعاً خيالياً ؛ ولكن بدلاً من امتلاكى لعقار واحد مرتفع القيمة كان لدىّ سبعة عقارات تضاعفت قيمتها ، وهذه هى فائدة تمتع المرء بالقليل من الذكاء المالى .

" لا يمكنك أن تفعل ذلك "

عندما بدأت استثماراتى العقارية عدت بعرضى الجديد للوكيل العقارى ، وكان كل ما قاله لى : " لا يمكنك أن تفعل ذلك " .

والشيء الذى استغرق زمناً طويلاً هو إقناع العميل بالبدء فى التفكير فى كيفية قيامنا بما أريد ، وعلى أية حال تعلمت دروساً عديدة من هذا الاستثمار ، وكان أحدها هو أنه عندما يقول لك بعض الأشخاص : " لا يمكنك أن تفعل ذلك " فإنهم يوجهون إليك أصبعاً واحداً يشير إليك إلا أن هناك ثلاثة أصابع تشير إليهم .

فلقد علمنى والدى الثرى أن عبارة : " لا يمكنك أن تفعل ذلك " لا تعنى بالضرورة أنك لا تستطيع حقا أن تفعل ما تريد بل تعنى : " أنهم لا يستطيعون هم أن يفعلوا ذلك " .

وأحد الأمثلة القديمة التى حدثت منذ عدة سنوات عندما أخبر الناس الأخوين " رايت " إنكما لا تستطيعان أن تفعلا ذلك " وحمدا لله أنهما لم يستمعا إليهم .

١,٤ تريليون دولار تبحث عن وطن

يتم تدوير ١,٤ تريليون دولار حول الأرض كل يوم بطريقة إلكترونية ، وهذا المبلغ في تزايد . و توجد هناك كمية من النقود الآن لم تكن موجودة من قبل . ولكن المشكلة أن هذا المال غير مرئي ، إن هذا المال يأخذ الصورة الإلكترونية لذلك عندما يبحث عنها الناس فإنهم لا يرونها بأعينهم ، وبالكاد يتمكن الناس من العيش من راتب لآخر ، ومع هذا فهناك ١,٤ تريليون دولار تدور حول العالم كل يوم ؛ بحثا عمن يريدها ، ومن يستطيع الاهتمام بها وتنميتها وزيادتها ، فإذا كنت تعلم كيف تهتم بالأموال فسوف تأتي ساعية إليك وتلقي نفسها بين يديك ، وسوف يرجوك الناس أن تأخذها .

ولكن إن كنت لا تعرف كيف تهتم بالمال ، فإن المال سوف يفر منك ، وتذكر تعريف والدى الثرى للذكاء المالى : " ليست العبرة بما تجنيه من مال ، بل بما تستطيع أن تحتفظ به من مال ، وكيف يعمل المال من أجلك ، وكم جيلاً سوف يحتفظ به " .

الأعمى يقود الأعمى

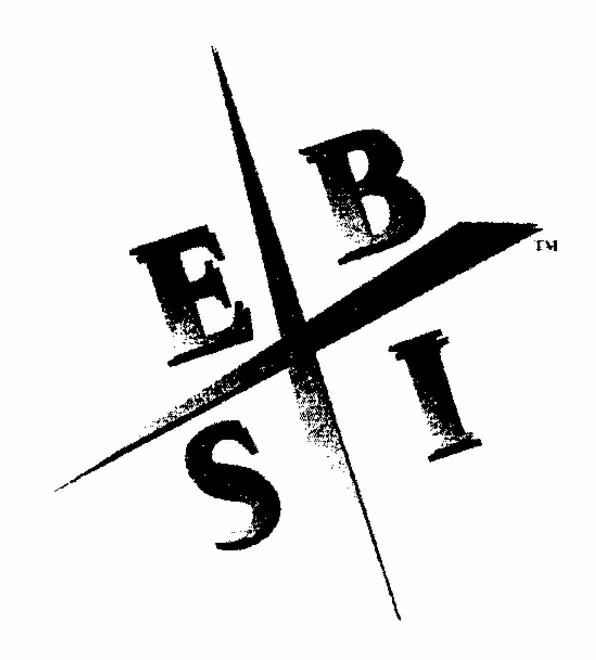
إن الشخص العادى يستثمر بعينه بنسبة٩٥٪ و بعقله بنسبة ٥٪ ، وإذا كنت تريد أن تصبح مستثمراً محترفاً من الفئة " B " أى صاحب المشروع ، أو " I " أى المستثمر ؛ عليك تدريب عينيك على أن ترى ٥٪ فقط بينما يرى عقلك الـ ٩٥٪ الأخرى . ومضى والدى الثرى لتوضيح أن الناس الذين يدربون عقولهم لرؤية المال لهم سلطة أكبر من الذين لا يفعلون ذلك .

كان والدى الثرى يؤكد على أهمية المصدر الذى أحصل منه على النصيحة المالية ، وكان يقول إن السبب الذى يجعل الأشخاص يعانون ماليا هو أنهم يأخذون النصيحة من أشخاص لا ترى أعينهم المال ، وتشبه هذه الصورة تماماً كأن شخصاً أعمى يرشد شخصاً آخر أعمى ، فإذا كنت تريد أن يأتى إليك المال فعليك أن تعرف كيف تعتنى به ، فإذا لم يكن المال موجوداً أولاً فى عقلك فلن يلتصق بيديك ، وإذا حدث ذلك فسوف يفر منك المال والذين يملكونه .

درّب عقلك على رؤية المال

إذن ، ما الخطوة الأولى لتدريب عقلك على رؤية المال ؟ والإجابة على ذلك سهلة ألا وهى التعليم المالى . وهو يبدأ بفهم الرأسمالية . حيث يبدأ بالقدرة على فهم النظم الكلامية والرقمية للرأسمالية ، فإذا لم تفهم الكلمات و الأرقام عندئذ ربما تكون مثل من يتحدث لغة أجنبية .

فإذا نظرت إلى مربع التدفق النقدى :



سوف تجد أن كل فئة تمثل دولة مختلفة ، حيث لا تستخدم جميعها نفس الكلمات ، فإذا كنت لا تفهم الكلمات فلن تفهم الأرقام .

على سبيل المثال إذا أخبرك طبيبك أن ضغط الدم الانقباضى لديك يبلغ نسبته ١٢٠ ، وضغط الدم الانبساطى لديك يصل إلى ٨٠ ، فهل هذا أمر جيد أم سيئ ؟ " وهل هذا هو كل ما تحتاج إلى معرفته فيما يخص صحتك ؟ والإجابة هى " لا " بالطبع ، ومع ذلك فهذه بداية.

ويكون ذلك أشبه بتوجيه سؤال مثل : " إذا كانت نسبة سعر السهم للربح تقدر بـ ١٢ ، وأن معدل فائدة المبنى السكنى هو ١٢ ، فهل هذا هو كل ما أحتاج إلى معرفته عن ثروتى ؟ ، والإجابة مرة أخرى هى " لا " ولكن هذه بداية " . فعلى الأقل بدأنا نتحدث نفس الكلمات ونستخدم نفس الأرقام .

وهنا تكمن المعرفة المالية التى تشكل أساس الذكاء المالى الذى يبدأ بمعرفة الكلمات والأرقام .

إن الطبيب يتحدث من الفئة " S " ، والآخر يتحدث من الفئة " I " بالكلمات والأرقام التى تميز هذه الفئة .

إننى لا أوافق على الرأى القائل " بأن المال يجلب المال " ، وفى رأيى أن القدرة على جلب المال بالمال تبدأ بفهم الكلمات و الأرقام ، وكما كان والدى الثرى يقول : " إذا لم يكن المال موجوداً أولا فى عقلك فلن يصل إلى يديك " .

تعلم ما المخاطرة الحقيقية

" إن الخطوة الثانية لرؤية المال بعقلك هى تعلم كيفية التعرف على المخاطرة الحقيقية ، فعندما يقول الناس إن الاستثمار خطير أقول لهم بمنتهى البساطة بل الجهل هو الخطير " .

إن الاستثمار أشبه بتعلم الطيران فإنك إذا التحقت بمدرسة للطيران ، وقضيت بضع سنوات لاكتساب خبرة من هذه المدرسة ، فسوف تجد الطيران متعة ما بعدها متعة ؛ ولكن إذا لم تذهب قط إلى مثل هذه المدارس فإننى أنصحك بأن تترك الطيران لشخص آخر .

النصيحة السيئة تنطوى على المخاطرة

كان والدى الثرى يؤمن بأن أى نصيحة مالية أفضل من عدمها ، فقد كان رجلاً يتسم بسعة الأفق ، وكان مجاملاً ويستمع إلى العديد من الأشخاص . ولكن فى نهاية الأمر كان يعتمد على ذكائه المالى فى اتخاذ قراراته . وكان يقول : " إذا لم تكن تعرف أى شيء فإن أى نصيحة أفضل من عدم تلقى أى نصيحة على الإطلاق ، ولكن إذا لم تستطع أن تعرف الفرق بين النصيحة السيئة والنصيحة الجيدة ، فهذه مخاطرة " .

كان والدى الثرى يؤمن بأن غالبية الأفراد يكافحون مادياً ؛ لأنهم يعتمدون على معلومات مالية تتوارثها الأجيال ، ولكن غالبية الناس لا ينحدرون من أسر ذات أسس مالية متينة ، إن النصيحة المالية السيئة بها مخاطرة ، وغالبية النصائح السيئة يتلقاها المرء فى المنزل وذلك ليس بسبب ما يقال ولكن بسبب التصرفات ، فالأطفال يتعلمون من خلال النموذج الذى يرونه أكثر من الكلمات " .

مستشاروك ليسوا أكثر ذكاءً منك

قال والدى الثرى : " مستشاروك ليسوا أكثر ذكاءً منك ، وإذا لم تكن ذكيا فلن يخبروك بالكثير ، أما إذا كنت متعلماً تعليماً مالياً جيداً ففى وسعهم أن يعطوك نصيحة مالية أكثر تعقيداً ، فإذا كنت ساذجاً مالياً فينبغى عليهم بموجب القانون عرض استراتيجيات مالية آمنة ومضمونة ، وإذا كنت مستثمراً غير معقد فليس بوسعهم سوى عرض استثمارات ذات نسبة مخاطر محدودة ، وذات عائد قليل . عادة ما يوصى المستثمرون غير المعقدين بإتباع استراتيجية " تنويع الاستثمارات " ، وليس جميع المستشارين لديهم الوقت لتعليمك ، فوقتهم يعنى المال ، وإذا كنت تستطيع أن تأخذ على عاتقك مهمة تثقيف نفسك مالياً و إدارة أموالك جيداً ، عندئذ يستطيع مستشارك

المالى توجيهك نحو استثمارات واستراتيجيات لا يعرفها إلا قليلون . ولكن ينبغى عليك أولا أن تلعب دورك وتثقف نفسك وتذكر دائما أن مستشارك ليس بأذكى منك .

هل يكذب عليك مستشارك المصرفى ؟

تعامل والدى الثرى مع الكثير من المصرفيين ، وكانوا يشكلون جزءاً مهما من فريقه المالى . ولكن بينما كان صديقا مقربا لهم ويحترمهم ، إلا أنه كان يشعر دائماً بأن عليه أن ينتبه لمصلحته ... لأنه كان يؤمن أن المصرفيين لا يهتمون إلا بمصلحتهم .

بعد تجربتى الاستثمارية عام ١٩٧٤ سألنى والدى : " عندما يخبرك مستشارك المصرفى أن منزلك يعتبر أحد الأصول فهل يخبرك بالحقيقة ؟ "

بما أن العديد من الأشخاص ليس لديهم ثقافة مالية ، ولا يعرفون لعبة المال ، لذلك يتحتم عليهم الأخذ بنصيحة أو رأى الذين يولونهم ثقتهم ، إنك إذا لم تكن مثقفاً مالياً فأنت فى حاجة لأن تثق فى شخص ما تتوسم أن يكون على دراية مالية ، إن غالبية الأفراد يستثمرون أموالهم أو يديرونها بناءً على توصيات شخص آخر أكثر من اعتمادهم على آرائهم الخاصة ، وذلك أمر فيه مجازفة .

إنهم لا يكذبون ...
بل لا يخبرونك الحقيقة فقط

فى حقيقة الأمر عندما يخبرك المصرفيون أن منزلك يعد من الأصول فهم لا يكذبون ، إنهم فقط لا يخبرونك بالحقيقة كاملة ، فبينما يعد منزلاً من الأصول ، إلا أنهم ببساطة لا يخبرونك من هو صاحب هذه الأصول ؛ لأنك إذا قرأت البيانات المالية فسوف تدرك بسهولة أن المنزل ليس من أصولك أنت بل من أصول البنك . وتذكر تعريفات والدى الثرى لما يعد من الأصول ، وما يعد من الخصوم الذى جاء فى كتاب : " الأب الغنى والأب الفقير :

" الأصول تدخل المال فى جيبى ،

بينما الخصوم تأخذ المال من جيبى " .

إن الأشخاص الذين ينتمون إلى الجانب الأيسر من مربع التدفق النقدى يسعدهم أن يشعروا بالأمان فى وظائفهم ، وأن يكون لديهم منزل لطيف يظنون أنهم يمتلكونه ، فذلك يشعرهم بالفخر والسيطرة على الأمور . وأنه ما من أحد يمكنه انتزاعه منهم طالما يسددون أقساطه ، وهذا ما يقومون به بالفعل .

ولكن الذين ينتمون إلى الجانب الأيمن من مربع التدفق النقدى يحتـاجون إلى معرفـة الفرق ، فالمعرفة المالية والذكاء المالى يعنيان أنك قادر على فهـم الصـورة الكليـة للمـال ، فالذين لديهم معرفة مالية يعلنون أن الرهن لا يظهر فى البيان المالى كأحد الأصول ، بـل كأحد الخصوم ، وأن ما يظهر كأحد الأصول فى مكان آخر علـى الجهـة المقابلـة يظهـر كأحد الأصول فى ميزانية البنك و ليس فى ميزانيتك .

ميزانيتك

أصول	خصوم
	رهن

إن أى شخص درس المحاسبة سوف يعرف أن الميزانية يجب أن تتوازن ولكن كيف ذلك ؟ إنها غير متوازنة فى ميزانيتك أنت ، أما إذا نظرت فـى ميزانيـة البنـك فسـوف تجد القصة الحقيقية التى ترويها الأرقام .

ميزانية البنك

أصول	خصوم
رهن	

الآن تجد أن الميزانية متوازنة وأنها أصبحت ذات معنى ، فيما يتعلق بالفئة " B " و " I " من الناحية المحاسبية ، ولكن ليس هكذا يتم تعليمهما فى المحاسبة الأساسية . ففى المحاسبة توضع " قيمة " منزلك كأحد الأصول ، والرهن كأحد الخصوم ، والنقطة الجديرة بالملاحظة هى أن قيمة منزلك ليست أكثر من مجرد رأى يتأرجح مع أوضاع السوق ، فى الوقت الذى يظل فيه الرهن من الخصومات المحدودة التى لا تتأثر بالسوق . ولكن بالنسبة للفئتين " B " و " I " فإن " قيمة " منزلك لا تعتبر من الأصول لأنها لا تولد تدفقاً مالياً .

ماذا يحدث إذا سددت قيمة رهنك ؟

يسألنى كثير من الناس عما سيحدث إذا سددوا قيمة رهنهم ؟ وهل يصبح المنزل آنذاك أحد الأصول ؟

وتظل الإجابة فى أغلب الأحيان هى " لا " ، حيث لا يزال المنزل " يعتبر من الخصوم " .

وهناك عدة أسباب وراء إجابتى تلك : أحدها الصيانة ، فالعقار مثل السيارة فحتى إذا امتلكتها يظل استعمالها يكلفك المال ، وما إن يبدأ شيء واحد فقط فى التعطل حتى يتعطل كل شيء آخر . وفى أغلب الأحيان يسدد الأفراد الإصلاحات الخاصة بمنزلهم وسيارتهم بما يتبقى لديهم من مال بعد سداد الضرائب . إن أصحاب الفئة "B" من أصحاب المشاريع و" I " من المستثمرين يضعون العقارات أو الملكية كأحد الأصول إذا ما كانت مصدراً لتوليد الدخل من خلال التدفق المالى الإيجابى .

ولكن السبب الرئيسى الذى يجعل المنزل حتى بدون رهن أحد الخصوم هو أنك لا تزال لا تملكه فعلياً ، فالحكومة لازالت تفرض عليك الضريبة حتى بعد امتلاكك إياه . وما إن تتوقف عن سداد ضريبة العقارات حتى تكتشف من هو المالك الحقيقى لعقارك .

وهذا هو المصدر الرئيسى لصدور الشهادات الخاصة بحق الحجز على الممتلكات لحين استيفاء الضريبة التى كتبت عنها فى كتابى " **الأب الغنى والأب الفقير** " ، فتلك الشهادات وسيلة ممتازة للحصول على فائدة قدرها ١٦٪ على أموالك ، فإذا لم يدفع ملاك المنزل الضرائب المفروضة على العقارات فإن الحكومة تفرض عليهم فائدة عن الضرائب المستحقة بسعر يتراوح ما بين ١٠٪ إلى ٥٠٪ ، فإنك إذا لم تسدد الضرائب العقارية ودفعها عنك شخص مثلى ... فإنك تعتبر مديناً لى ، طبقاً لقوانين بعض الولايات ، بقيمة الضريبة والفوائد . وإذا لم تسدد الضريبة والفوائد ، فى غضون فترة زمنية محددة ، فمن حقى أن أستولى على منزلك مقابل ما دفعته عنك من مال ، وفى

معظم الولايات الأمريكية ، للضرائب العقارية أولوية عن باقى الضرائب عند تسديد الديون " ، حتى قبل رهن البنك ، ولقد توفرت لدىّ الفرصة لشراء منازل دفعت عنها ضرائب تقل عن ٣,٥٠٠ دولار .

تعريف العقار

مرة أخرى أؤكد لك أنه لكى تتمكن من رؤية المال فعليك رؤيته بعقلك أولاً و ليس بعينيك . ومن أجل تدريب عقلك عليك أن تحدد التعريفات الحقيقية للكلمات ولنظام الأعداد .

ولابد أنك الآن قد عرفت الفرق بين الأصول والخصوم ، وتعريف كلمة " رهن " الذى هو عبارة عن اتفاق حتى الموت " ، وعرفت أن كلمة " مال " تعنى عقوبة . وسوف تتعرف الآن على أصل كلمة " عقار " وكلمة " مشتقات " ، إن بعض الناس يظن أن كلمة "مشتقات " جديدة لكننى أؤكد أنها قديمة قدم الزمن .

وأبسط تعريف لهذه الكلمة هو " شيء يأتى من شيء آخر " ، على سبيل المثال عصير البرتقال المشتق من البرتقال .

ولقد كنت أظن أن مصطلح " Real estate " عقارات " يعنى شيئاً ملموساً أو حقيقياً ، ولكن والدى الثرى أوضح لى أن كلمة " Real " تأتى من الكلمة الإسبانية " Royal " التى تعنى" ملكى " وعبارة " El Camino Real " " الطريق الملكى " ، أى أن لفظ عقارات يعنى عزبة ملكية !

وما إن انتهى العصر الزراعى وبدأ العصر الصناعى عام ١٥٠٠ ، لم تعد القوة مصدرها الأرض والزراعة . وشعر أفراد الأسرة المالكة أن عليهم أن يتغيروا استجابة لقوانين الإصلاح الزراعى التى سمحت للفلاحين بامتلاك الأراضى ، ومن ثم ابتدعوا ما سموه بـ " المشتقات " مثل الضرائب على ملكية الأطيان والرهن ، كوسيلة لجعل أفراد الشعب يقومون بتمويل أراضيهم والرهن يعد من المشتقات لأنه مشتق من الأرض ، ولكن لن يطلق مستشارك المصرفى على الرهن لفظ أحد المشتقات ، ولكن سيقول " ضمان " الأرض أى أن كل ذلك مجرد تلاعب بالألفاظ والمعانى متشابهة ، وما إن أدركت الأسر المالكة أن المال لم يعد مصدره الأرض بل المشتقات حتى أنشأوا البنوك لتولى المشروعات التى تزايدت من جراء ذلك . والآن لا يزال يطلق على الأطيان لفظ " ملك عقارى " ؛ لأنه مهما دفعت مقابله ، فلن تتملكه حقا بل سيظل ملكا لـ " الأسر المالكة " .

ما سعر الفائدة الذى تحصل عليه حقاً ؟

كان والدى الثرى يقاتل ويفاوض مفاوضات شاقة بشأن كل سعر فائدة يدفعه ، وكان يسألنى هذا السؤال : عندما يخبرك أحد رجال البنوك أن الحد الأدنى للفائدة يصل إلى ٨٪ سنوياً فهل هذا حقيقى؟ ولقد اكتشفت أن ذلك غير حقيقى إذا ما تعلمت كيف تقرأ الأرقام .

على سبيل المثال قمت بشراء منزل بـ ١٠٠ ألف دولار ، ودفعت من القيمة حوالى ٢٠ ألفاً وقمت باستدانة الـ ٨٠ ألفاً المتبقية من البنك بسعر فائدة ٨٪ و السداد على ٣٠ سنة .

وفى غضون خمس سنوات سوف تدفع ٣٥,٢٢٠ دولارا للبنك و ٣١,٢٧٦ دولارا للفائدة و ٣,٩٤٤ دولارا لخفض الدين .

وإذا نظرت إلى فترة سداد الدين أو الـ ٣٠ سنة ، سوف تجد أنك دفعت إجمالياً يقدر ب ٢١١,٣٢٣ دولارا ، وسوف يصل إجمالى الفائدة الذى سوف تدفعه إلى ١٣١,٣٢٣ دولارا .

وبالمناسبة فإن مبلغ ٢١١,٣٢٣ لا يتضمن الضرائب العقارية ولا تأمين الدين .

والأمر الغريب أن مبلغ ١٣١,٣٢٣ دولارا تبدو أكثر من نسبة ٨٪ من مبلغ ٨٠ ألف دولار بل هو يعتبر ١٦٠٪ كسعر فائدة على مدار ٣٠ عاما ، وكما قلت فهم لا يكذبون ، ولكنهم لا يقولون الحقيقة كاملة . وإذا كنت لا تعرف كيف تقرأ الأرقام فلن تعلم الحقيقة قط ، وإذا كنت راضياً عن منزلك فلن تهتم مطلقا ، ولكن بالطبع يعى القائمون على البنوك أنك فى غضون سنوات قليلة سوف ترغب فى شراء منزل جديد ، أو منزل أكبر ، أو أصغر أو منزل تقضى فيه فترة الإجازة أو إعادة تمويل رهنك ، هم يعرفون ذلك بل و يعتمدون عليه .

متوسط عمر الرهن على صعيد البنوك

على صعيد البنوك يعنى متوسط السبع سنوات كعمر افتراضى للرهن أن البنك يتوقع من الشخص العادى أن يشترى منزلاً جديداً أو يعيد تمويله كل سبع سنوات . وهذا يعنى فى هذا المثال أنهم يتوقعون استعادة مبلغهم الأصلى الذى يصل إلى ٨٠ ألف دولار كل سبع سنوات إلى جانب ٤٣,٢٩١ دولارا كفائدة أيضاً .

ولهذا السبب يسمى ذلك بالرهن ، وهى كلمة مأخوذة من الكلمة الفرنسية " Mortir " التى تعنى الموت أو " اتفاق حتى الموت" • و فى الواقع سوف يستمر غالبية الناس فى ممارسة أعمال مضنية ، ويحصلون على زيادات فى رواتبهم ،

ويشترون منازل جديدة ، ورهناً جديداً وفوق هذا كله تمنح الحكومة الأفراد مهلة ضريبية لتشجعهم على شراء المزيد من المنازل الباهظة ، مما يعني حصولها على المزيد من الضرائب العقارية المرتفعة ، ودعونا لا ننسى التأمين الذى تطلبه منك كل شركة رهن على رهنك .

إنني أشاهد كل يوم في التليفزيون لاعبي كرة القدم والبيسبول المحترفين يبتسمون لك ، ويخبرونك أن تأخذ كل بطاقات ائتمانك وتحولها إلى " قرض الفواتير المجمع " ، وبهذه الطريقة يمكنك تسديد جميع بطاقات الائتمان ـ والحصول على قرض جديد بسعر فائدة منخفض . ثم يخبرونك لماذا تتم هذه الخطوة عن الذكاء المالى : " لأن بفضله سوف تقوم الحكومة بخصم الضريبة على مدفوعات الفائدة عن رهن منزلك " .

ومن ثم يهرع المشاهدون إلى شركات الأموال لاعتقادهم بأنهم عرفوا طريقهم و يعيدون تمويل منازلهم ، ويسددون بطاقات الائتمان ، ويشعرون بذكائهم .

وبعدها بعدة أسابيع يقومون بالتسوق ، ويكتشفون أنهم بحاجة إلى ملابس جديدة أو أدوات منزلية ، أو يكتشفون أن أطفالهم في حاجة لدراجة جديدة ، أو يحتاجون لقضاء إجازة لأنهم مرهقون . ولكن يصادف أن بطاقة ائتمانهم خالية أو أنهم فجأة قد تلقوا بطاقة ائتمان جديدة لأنهم سددوا البطاقة القديمة ، والآن وقد أصبح لديهم بطاقة ائتمان ممتازة يدفعون الفواتير . ويبدأ قلبهم في الخفقان ويقولون : " لا بأس ، هيا إنك تستحقها ، ويمكنك السداد شيئا فشيئا كل شهر " .

وتتغلب المشاعر على العقل ، وهكذا يبدأ استخدام بطاقات الائتمان الجديدة .

وكما قلت عندما يخبرك رجال البنوك أن منزلك من الأصول فلم يكذبوا . وعندما تمنحك الحكومة مهلة ضريبية لأنك مدين ، فإنها لا تفعل ذلك لأنها تشعر بالقلق حيال مستقبلك المالى بل بشأن مستقبلها هى ، لذلك عندما يقول لك المحاسب أو المصرفى أو المحامى أو حتى مدرسك فى المدرسة إن منزلك من الأصول فإنهم لا يقولون لك إلى أى الأصول ينتمى ؟

ماذا عن المدخرات ؟ هل تعد من الأصول ؟

إن المدخرات تعد من الأصول ، وذلك هو النبأ السار ، ولكن إذا قرأت البيانات المالية سوف ترى الصورة كاملة . فبينما تعد مدخراتك من الأصول إلا أنك إذا نظرت إلى ميزانية البنك فسوف تظهر مدخراتك كخصوم ، ويظهر ميزان دفتر شبكاتك فى عمود أصولك كالآتى :

ميزانيتك

الأصول	خصوم
مدخراتك	
ميزانية دفتر الشيكات	

وهكذا تظهر مدخراتك وميزان دفتر شيكاتك فى ميزانية البنك .

ميزانيتك

الأصول	خصوم
	مدخراتك
	ميزانية دفتر الشيكات

ولكن لماذا تسجل مدخراتك ودفتر شيكاتك كخصوم بالنسبة للبنوك ؟ لأنه ينبغى عليهم دفع فائدة عن أموالك ، وهذا يكلفهم مالا من أجل تأمين الفائدة .

وإذا أدركت أهمية تلك الرسوم البيانية والكلمات ، فإنك سوف تستوعب بصورة أفضل ما لم تكن عينك تراه فى لعبة المال .

لماذا لا تحصل على مهلة ضريبية عن ادخار المال ؟

ربما تكون قد لاحظت أنك تحصل على مهلة ضريبية عند شراء منزل أو عند الاستدانة ... إلا أنك لا تحصل على مهلة ضريبية عن ادخار المال ، هل سبق وأن سألت نفسك لماذا ؟

إننى لا أملك إجابة محددة عن هذا السؤال ولكن يمكننى التخمين . فأحد أهم الأسباب هو أن مدخراتك تعد بمثابة خصوم على البنوك ، فلماذا إذن يطالبون الحكومة بإصدار قانون يشجعك على وضع أموالك فى بنوكهم ... أموال من شأنها أن تتحول فيما بعد إلى خصوم عليهم ؟

إنهم لا يحتاجون إلى مدخراتك

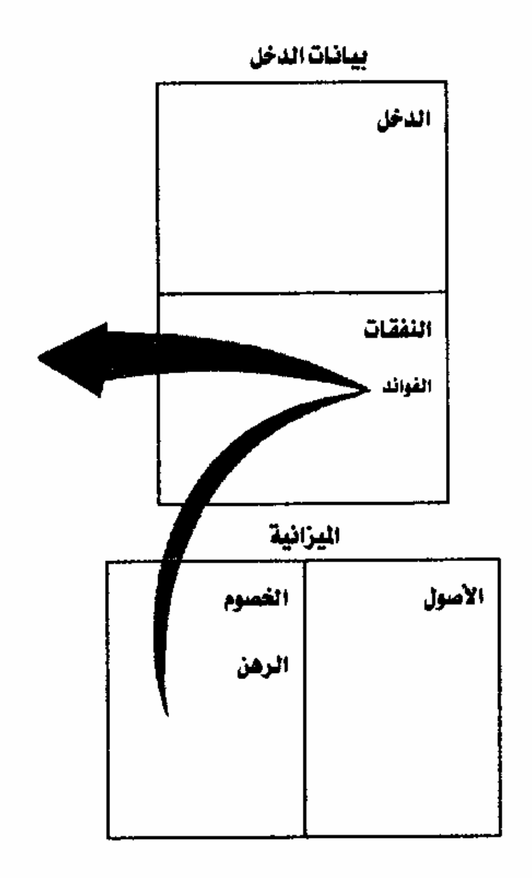
فضلا عن أن البنوك لا تحتاج حقا إلى مدخراتك ، إنهم لا يحتاجون إلى كثير من الأموال فى صورة إيداعات ؛ لأنه فى وسعهم تنمية المال إلى ١٠ أضعاف قيمته ، فإنك إذا أودعت دولارا واحدا فقط فى البنك فإن البنك ملتزم بموجب القانون بإقراضك ما يصل إلى ١٠ دولارات ، وبناء على قيود الاحتياطى النقدى التى يفرضها البنك المركزى يمكنه إقراضك ٢٠ دولارا ، ويعنى ذلك أن دولارك فجأة أصبح ١٠ دولارات . إنه أمر أشبه بالسحر ، وما إن شرح لى والدى الثرى الفكرة حتى أغرمت بها على الفور ووقتها أدركت أننى أرغب فى امتلاك بنك وأنه لا ينبغى علىّ الذهاب إلى المدرسة لكى أصبح مصرفياً .

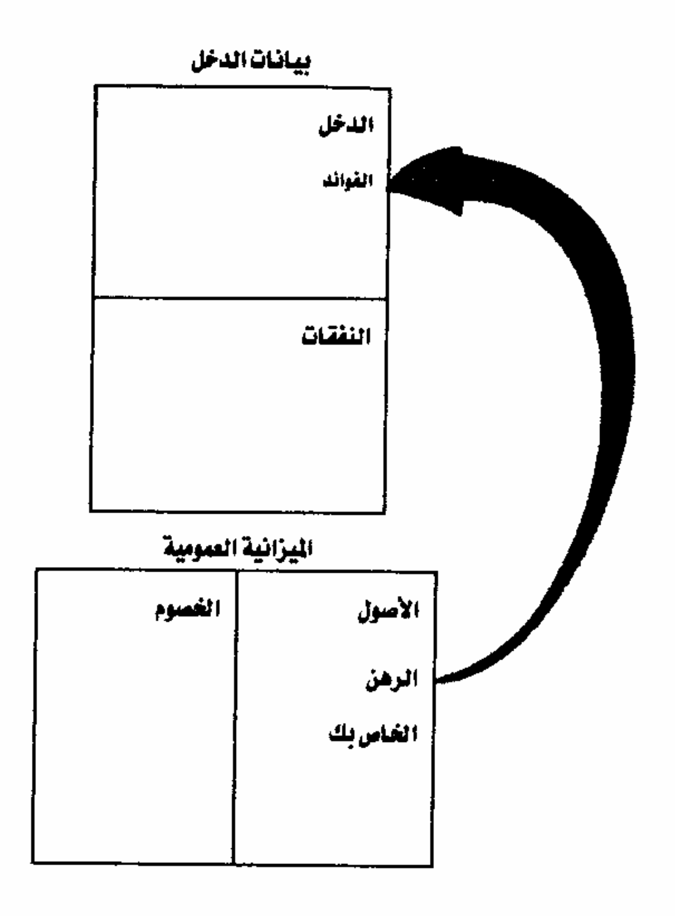
وفوق هذا كله من المحتمل أن يدفع لك البنك ٥٪ كسعر فائدة على الدولار الواحد . وأنت كمستهلك تشعر بالأمان لأن البنك يدفع لك قدراً من المال فوق مالك ، وتعتبر البنوك ذلك الأمر بمثابة علاقة جيدة مع العميل ؛ لأنك إذا ادخرت مالك معهم فهذا يعنى أنك ربما تأتى للاقتراض منهم ، إنهم يريدونك أن تقترض لأنه فى هذه الحالة يمكنهم احتساب فائدة تصل إلى ٩٪ على ما اقترضته ، وبينما يمكنك الحصول على ٥٪ على دولارك ، فإن البنك يمكنه الحصول على ٩٪ أو أكثر على الـ ١٠ دولارات التى اقترضتها بدولارك الواحد . ومؤخراً وصلتنى بطاقة ائتمان جديدة بسعر فائدة معلن عن ٨,٩٪ ، ولكن إذا قرأت اللغة القانونية المطبوعة بخط صغير على البطاقة لأدركت أن سعر الفائدة يصل إلى ٢٣٪ . وغنى عن القول إننى قمت بتمزيق البطاقة وأعدتها مرة أخرى بالبريد .

إنهم يحصلون على مدخراتك على أية حال

أما السبب الآخر الذى يجعلهم لا يمنحونك مهلة ضريبية فهو أكثر وضوحاً ، فإذا كنت تستطيع قراءة الأرقام وترى الاتجاه الذى يتدفق فيه المال فسوف تدرك أنهم سيحصلون على مدخراتك بأى حال من الأحوال ، إن المال الذى يمكن أن تدخره فى عمود أصولك يتدفق بدلا من ذلك من عمود خصومك فى صورة مدفوعات فائدة عن رهنك ، ومنه إلى عمود أصول البنك . إن نموذج التدفق المالى يبدو كالآتى :

بيانك المالى :





ولهذا فهم لا يحتاجون لقيام الحكومة بإعطائك حافزاً ضريبياً لكى تدخر أموالك ، فسوف يحصلون على مدخراتك بأى حال من الأحوال ... وذلك فى صورة مدفوعات الفائدة على الديون .

إن السياسيين لن يعبثوا بالنظام ؛ لأن البنوك ، وشركات التأمين ، وشركات صناعة البناء ، وسماسرة المنازل ، ومن يساهمون بأموال كثيرة فى الحملات الانتخابية - يعرفون اللعبة جيدا .

اسم اللعبة

فى عام ١٩٧٤ ، كان والدى الثرى يشعر باستياء ؛ لأن اللعبة كانت ضدى و لم أكن أدرك شيئا من ذلك ، فقد اشتريت أحد العقارات كاستثمار ، وكنت فى موقف الخاسر حيث إننى قد خدعت ، وجعلونى أعتقد أنى فى موقف الفائز .

ووقتها أخبرنى والدى الثرى قائلاً : " إننى سعيد أنك اشتركت فى اللعبة ، ولكن لأن أحداً لم يخبرك بأمرها ، فقد خدعوك وجعلوك الطرف الخاسر " .

وبعد ما شرح لى والدى الثرى أصول اللعبة ، أردف قائلاً : " إن اسم لعبة الرأسمالية هو "من يدين لمن ؟ " .

وما إن تعرف قواعد اللعبة ، على حد قوله ، حتى يمكنك أن تصبح لاعباً أفضل بدلا من أن تسحقك اللعبة .

كلما زاد عدد دائنيك أصبحت أكثر فقراً ، وكلما زاد عدد مدينيك أصبحت أكثر ثراءً

قال لى والدى الغنى : " كلما زاد عدد دائنيك ، أصبحت أكثر فقراً ، وكلما زاد عدد مدينيك ، أصبحت أكثر ثراء . فتلك هى أصول اللعبة .

وكما قلت لقد كافحت حتى يظل عقلى متفتحاً لذلك ظللت صامتاً وتركته يوضح اللعبة ، بدون أى سوء قصد أو نية عندما أخبرنى بحقيقة الأمر بل كان يشرحها لى كما يراها .

" إننا جميعا مدينون لشخص ما ، ولكن تقع المشكلة عندما يخرج الدين عن نطاق السيطرة و لسوء الحظ فإن فقراء العالم " سحقتهم " اللعبة بمنتهى القسوة . لدرجة أنه لم يعد فى وسعهم الغرق فى الديون أكثر مما هم عليه ، وينطبق الأمر نفسه على الدول الفقيرة ، فالعالم يأخذ من الفقراء و الضعفاء وذوى الحظ المالى العثر ، فإذا كنت غارقاً فى الديون فإن العالم يأخذ كل ما تملك : وقتك ، وعملك ، ومنزلك ، وحياتك ، وثقتك بنفسك ، وبعدها كرامتك إذا منحتهم الفرصة ليفعلوا ذلك بك . أنا لم أخترع تلك اللعبة ولكنى أعرفها وألعبها جيدا ، وسوف أشرحها لك ، فأنا أرغب فى أن تعرف كيف تلعبها ، وبعد أن تتقنها ، فإن لك مطلق الحرية فى تقرير ما تريد أن تصنع بتلك المعرفة .

المال هو الدين

لقد مضى والدى الثرى فى توضيح كيف أن عملتنا ليست وسيلة لتحقيق العدل ، بل وسيلة للغرق فى الدين ، ففى الماضى كانت كل ورقة مالية من فئة الدولار مدعومة بالمخزون الاستراتيجى من الذهب أو الفضة ، ولكنها الآن أصبحت عبارة عن وثيقة دين لابد أن تدفع من قبل دافعى الضرائب للدولة صاحبة الإصدار ، وطالما أن بقية العالم لديه ثقة فى أن دافعى الضرائب الأمريكيين سوف يعملون ويسددون وثيقة الدين تلك المسماة بالمال ، فسوف يثق العالم فى الدولار . ولكن لو أن العنصر الرئيسى للمال ألا وهو " الثقة " اختفى فسوف ينهار الاقتصاد ، كمنزل من الورق . وهذا المنزل انهار بالفعل عدة مرات على مر التاريخ .

على سبيل المثال إبان فترة حكم حكومة " فيمير " فى ألمانيا أصبحت عملة المارك الألمانى بلا قيمة قبل الحرب العالمية الثانية ، وكما تروى القصة كانت السيدة العجوز تدفع أمامها عربة المشتريات المليئة بالماركات الألمانية لشراء رغيف من الخبز ، وعندما أدارت ظهرها سرق أحدهم العربة ، وبعثر كومة المال التى بلا قيمة فى جميع أنحاء الشارع .

لهذا فإن غالبية المال اليوم يطلق عليه أموالاً " بلا غطاء " . لا يمكنك تحويلها إلى أى شيء آخر ملموس مثل الذهب أو الفضة ، وتظل قيمة المال قائمة طالما أن الأفراد لديهم ثقة فى دعم الحكومة للعملة ، أما التعريف الآخر لكلمة " غطاء " فهو " نظام ديكتاتورى أو قرار يتخذه شخص أو مجموعة لديها سلطة كاملة ".

وفى العصر الحالى يقوم الاقتصاد العالمى فى أغلبه على الدين والثقة ، وطالما أننا نتماسك ونتحد فإن كل شيء سوف يكون على ما يرام ، إن كلمة " على ما يرام " بالنسبة لى هى مرادف الشعور بعدم الأمان والانفعال العاطفى .

من المدين لك ؟

فى عام ١٩٧٤ ، عندما كنت أتعلم كيفية شراء المجمع السكنى الذى تصل قيمته إلى ٥٦ ألف دولار ، علمنى والدى الثرى درساً مهماً عن كيفية إعداد الصفقات .

حيث قال لى : من المدين لمن ؟ " هذا هو اسم اللعبة ، و هناك شخص ما جعلك تسقط فى فخ الدين ، والأمر أشبه بذهابك لتناول العشاء مع عشرة من أصدقائك ثم ذهبت إلى الحمام وعندما عدت وجدت فاتورة العشاء جاهزة ، ولكنك لم تجد أصدقاءك العشرة ، فإذا كنت ستلعب اللعبة فعليك تعلمها ومعرفة قواعدها والتحدث بلغتها ، وأن تعلم مع من تلعب ، وإذا لم تكن ستلعب تلك اللعبة فهناك من سيلعب عليك بها " .

إنها مجرد لعبة

فى بداية الأمر شعرت بالغضب مما قاله لى والدى الثرى ؛ ولكن استمعت إليه ، وبذلت قصارى جهدى كى أفهم ، وفى النهاية حاول والدى الثرى أن يضع اللعبة فى إطار أستطيع فهمه " هل تحب لعبة كرة القدم ؟ " .

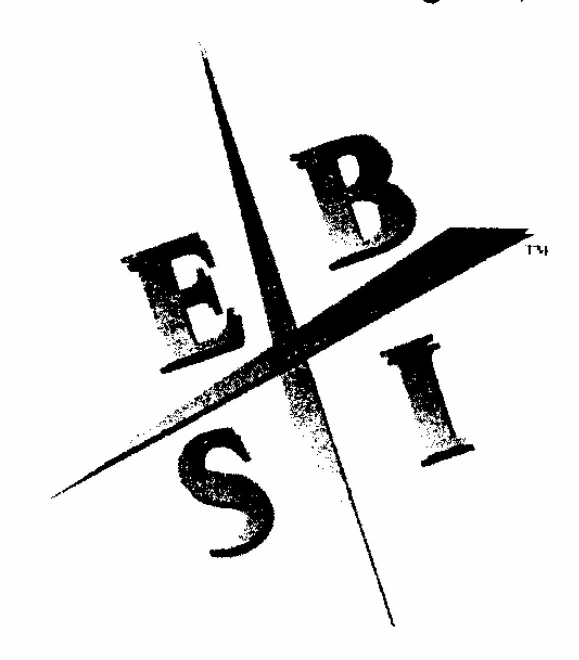
فأجبته : " نعم أحبها " .

فقال والدى الثرى : " المال لعبة وأنا أحب لعبة المال "

وقلت له : " ولكن المال ليس لعبة بالنسبة لغالبية الناس ، بل إنها مسألة بقاء " .

فقال لى : " كلامك صحيح ، فبالنسبة إلى غالبية الأفراد فإن المال لعبة أجبروا على أن يلعبوها وهم يكرهونها ؛ ولكن لسوء الحظ كلما ازداد تحضرنا أصبح المال جزءاً لا يتجزأ من حياتنا " .

وقام والدى الثرى برسم النموذج الرباعى للتدفقات النقدية :



ثم قال لى : " انظر إلى هذا النموذج على أنه ملعب تنس ، أو ملعب لكرة القدم فإذا ما كنتا ستشارك فى لعبة النقود ، فإلى أى فريق ستنضم ؟ الفريق " E " ، أم " B " ، أم " S " ، أم " I " ؟ أو فى أى جانب من الملعب تريد أن تقف ، الجانب الأيمن أم الأيسر ؟ " .

فأشرت إلى الجانب الأيمن من المربع :

إذا كنت سوف تتحمل الدين والمخاطرة ، فينبغى أن تحصل على المقابل

قال والدى الثرى : " حسناً " ، لذلك لا يمكنك أن تخرج إلى هناك ، وتلعب اللعبة وتصدق وكيل المبيعات عندما يخبرك أنك ستخسر ١٥٠ دولارا شهريا طوال ٣٠ عاماً ، وأنك بهذا تكون قد عقدت صفقة جيدة ، وذلك لأن الحكومة سوف تمنحك مهلة ضريبية لخسارتك المال . ويتوقع الوكيل أن العقار سوف ترتفع قيمته ، وبالطبع لا يمكنك لعب هذه اللعبة بهذا الأسلوب . وفى الوقت الذى قد تكون فيه تلك الآراء صحيحة إلا أنها ليست هذه هى الطريقة التى تلعب بها اللعبة من على الجانب الأيمن

من المربع ، فأحدهم يخبرك بأن تستدين وتتحمل جميع المخاطر و تدفع ثمن هذا كله ، إن الأفراد الذين ينتمون إلى الجانب الأيسر يظنون أن تلك فكرة جيدة . أما الذين ينتمون إلى الجانب الأيمن فلا يظنون ذلك " .

فبدأ موقفى يتزعزع قليلاً

أضاف والدى الثرى قائلا : " انظر إلى الأمر من وجهة نظرى ، حيث إن لديك الاستعداد لدفع ٥٦ ألف دولار مقابل هذا المجمع السكنى ، وتوقع ديناً فى مقابل ذلك ، وتتحمل المخاطرة ثم يدفع المستأجر قيمة إيجارية أقل من قيمة السكن الفعلية ، إذن أنت تقوم بدعم سكن هذا الشخص ، فهل هذا شيء منطقى ؟ " .

فهززت رأسى نفيا : " لا " .

ثم قال لى : " هذه هى الطريقة التى تمارس بها اللعبة من الآن فصاعداً ، إذا كنت تعتزم تحمل الدين والخسارة فيجب أن تدفع لك الأموال مقابل ذلك هل فهمت هذا الأمر ؟ " .

فرددت بالإيجاب .

وأضاف والدى قائلاً : " إن كسب المال يعتمد على الفهم ، وهو ليس علماً من علوم الذرة ، ولكن عندما يتعلق الأمر بالمال فلا يوجد أى حدس فى الأمر ، فالمصرفى ، يطلب منك أن تتحمل الدين و يقول إن الحكومة سوف تمنحك مهلة ضريبية عن شيء ليس له معنى اقتصادى ، ثم يأتى وكيل عقارى يخبرك بأن توقع على أوراق لأنه يمكنه إيجاد المستأجر الذى يدفع لك أقل مما دفعت فى العقار ، لمجرد أنه يعتقد أن السعر سوف يرتفع ، فإذا كان ذلك أمراً منطقياً بالنسبة لك فنحن لا نتفق فى الرأى .

لقد كنت أقف هناك وسمعت كل ما ذكره ، وكان يتحتم على الاعتراف بأن حماسى لهذه الصفقة كان شديداً لدرجة لم أحسن معها التفكير ، فأنا لم أحلل الصفقة لأنها بدت وكأنها " مربحة " ، فقد غلبنى طمعى والشعور بالإثارة ، ولم أعد قادر على سماع ما تحاول أن تخبرنى به الأرقام والكلمات .

وحينئذ أعطانى والدى الثرى نصيحة غالية كان يطبقها دائما : " إنك تحقق ربحاً عندما تشترى ... وليس عندما تبيع " .

لقد كان حريصا دائما على أن تكون أية ديون أو مخاطر يتحملها يجب أن تكون منطقية منذ اليوم الأول الذى تبدأ فيه ، ويجب أن تكون منطقية إذا ما ساءت حالة الاقتصاد ، ويجب أن تكون منطقية إذا تحسنت . إنه لم يعتمد قط على الحيل الضريبية ولا على الكرة السحرية للتنبؤ بالمستقبل . فالصفقة يجب أن تكون منطقية من الناحية الاقتصادية فى الأوقات الجيدة والأوقات السيئة .

كنت قد بدأت أفهم لعبة المال كما يراها ، ألا وهى أن تجعل الآخرين مدينين لك ، وتكون حذراً لمن تدين بالمال واليوم مازلت أسمع كلماته : " إذا تحملت أى مجازفة أو دين فيجب أن تضمن الحصول على أموال فى مقابل ذلك " .

كان والدى الثرى مديناً بالمال ؛ ولكنه كان حريصاً فى اختيار ذلك الدين ، وكان يقول : " كن حذرا إذا تحملت ديناً ، فإذا كان ديناً شخصياً فليكن صغيراً ، أما إذا كان ديناً ضخماً فاحرص على أن يدفعه لك شخص آخر " .

ففى رأيه أن لعبة المال تلعب عليه وعليك و على أنا وعلى كل شخص آخر ، فهى تمارس من مشروع لآخر ومن بلد لآخر . ولكن تكمن المشكلة فى أن المال بالنسبة لغالبية الأفراد ليس لعبة ؛ فالمال يعنى البقاء بل الحياة ذاتها فى معظم الأحيان ، و لأن أحداً لم يقم بتفسير ذلك لهم مازالوا يصدقون المصرفيين عندما يقولون إن المنزل يعد من الأصول .

أهمية الحقائق فى مقابل الآراء

ومضى والدى قائلا : " إذا أردت أن تكون ناجحاً على الجانب الأيمن من المربع ، وعندما يتعلق الأمر بالمال ، فعليك أن تدرك الفارق بين الحقائق والآراء ، فلا يمكنك أن تتقبل الحقائق هكذا ، وأن تغمض العينين مثل أصحاب الجانب الأيسر من النموذج ، فيجب أن تعرف الأرقام والحقائق ، والأرقام تخبرك عن الحقائق واستقرارك المالى يعتمد على الحقائق وليس على نصيحة صديق أو رأى مستشار " .

وسألته : " لست أفهم ما سبب كل هذه الجلبة بشأن تصنيف شىء ما على أنه حقيقة أو رأى ما ، هل أحدهما أفضل من الآخر ؟

فأجاب والدى الثرى : " لا ، ولكن يجب أن تعرف متى يكون شيئاً ما حقيقة ومتى يكون مجرد رأى " .

وبينما كنت لا أزال مرتبكاً وتعلو وجهى نظرة تنم عن الحيرة .

سألنى والدى الثرى : " ما قيمة منزل أسرتك ؟ " مستخدماً ذلك كمثال لتوضيح الأمر بالنسبة لى وإخراجى من حيرتى .

فأجبته : " إننى أعرف ، فوالداى يفكران فى البيع فقد اتفقا مع وكيل عقارى لتثمين المنزل ، ويقولان إن قيمته تساوى ٣٦ ألف دولار ، مما يعنى أن صافى قيمته قد زاد بما يساوى ١٦ ألف دولار لأن والدى دفع ٢٠ ألف دولار فقط عندما اشتراه منذ خمس سنوات " .

وسألنى والدى الثرى : " هل هذا الثمن لقيمة البيت وصافى أرباح والدك رأىٌ أم حقيقة ؟ " .

فأخذت أفكر فى الأمر لبعض الوقت وبدأت أفهم ما كان يرمى إليه من وراء هذا المثال : وسألته : " كلاهما مجرد رأى . أليس كذلك ؟ "

وهز والدى الثرى رأسه قائلا : " حسنا ، إن غالبية الأفراد يكافحون مالياً لأنهم يقضون حياتهم معتمدين على الآراء بدلا من الحقائق عندما يتخذون قراراتهم المالية . وهى آراء مثل : " إن منزلك يعد من الأصول " ، أسعار العقارات دائما فى ارتفاع " ، " الاستثمار فى الأسهم المضمونة أفضل استثمار " ، " المال يجلب المال " ، " البورصة أفضل من العقارات " ، " يجب تنويع حافظتك المالية " ، " لكى تحقق الثراء فيجب أن تتخلى عن الشرف " ، " التزم بالجانب الأكثر أمناً " .

فجلست هناك غارقا فى التفكير مدركاً أن غالبية ما سمعته عن المال فى المنزل كان مجرد آراء وليس حقائق .

ثم سألنى والدى مخرجاً إياى من أحلام اليقظة : " هل الذهب من الأصول ؟ "

فأجبته " نعم بالطبع فطالما كان الذهب يمثل المال الحقيقى الذى صمد أمام اختبار الزمن " .

وابتسم والدى الثرى مجدداً وقال : " أترى ها أنت تبدأ من جديد ، كل ما تفعله هو أنك تكرر رأى شخص آخر عما يعتبر من الأصول بدلاً من أن تتأكد من صحة الحقائق " .

وأردف قائلاً : " يعتبر الذهب من الأصول إذا اشتريته بسعر أقل مما تبيعه به ، بمعنى آخر إذا اشتريت ذهبا بـ ١٠٠ دولار وبعته بـ ٢٠٠ دولار فإنه فى هذه الحالة يعد من الأصول ، ولكن إذا اشتريت الذهب بـ ٢٠٠ دولار وبعته بـ ١٠٠ دولار ، عندئذ يعتبر الذهب فى هذه الصفقة من الخصوم ، إن الأرقام المالية الفعلية هى التى تخبرك الحقائق ، وفى الواقع فإن الأمر الوحيد الذى يعتبر من الأصول أو الخصوم هو أنت ... لأنه فى النهاية أنت الشخص الوحيد الذى يمكنه جعل الذهب من الأصول أو من الخصوم : ولهذا السبب فإن التعليم المالى له أهميته ، فقد رأيت كثيرين يحولون مشروعا جيداً أو عقاراً إلى كابوس مالى . ويفعل العديد من الأشخاص ذلك بحياتهم فيبددون المال الذى كسبوه بعرقهم ، ويحولون حياتهم إلى سلسلة لا تنتهى من المسئوليات المالية " .

حينئذ ازدادت حيرتى وشعرت بقليل من جرح الكبرياء ، وودت لو أجادله فقد كان والدى الثرى يتلاعب بعقلى .

ثم أضاف قائلاً : " لقد خدع كثيرون لأنهم لا يعرفون الحقائق ، إننى أسمع كل يوم قصصا مرعبة عن أشخاص خسروا كل أموالهم ظناً منهم أن رأيا ما هو حقيقة مالية ، لا بأس من أن يعتمد المرء على رأى من الآراء عند اتخاذه لقراره المالى ؛ ولكن ينبغى أن

تدرك الفرق بين الرأى والحقيقة . إن ملايين الأفراد اتخذوا الكثير من قراراتهم فى الحياة بناء على آراء انتقلت إليهم من جيل إلى آخر ، وبعدها يتساءلون عن السبب الذى يجعلهم يكافحون مالياً فى الحياة " .

فسألته قائلا : " أى نوع من الآراء تعنى ؟ " .

أخذ والدى الثرى يفكر قليلا ثم أردف قائلا : " لنرى ... سوف أخبرك ببضعة آراء شائعة اعتدنا جميعا على سماعها " .

ثم أخذ يسرد بعض الآراء ، بينما كان يضحك . ومن بين تلك الآراء التى أشار إليها ما يلى :

١. " يجب أن تتزوجيه ، فسوف يكون زوجاً جيداً " .
٢. " اعثر على وظيفة مضمونة ، واستمر فيها طوال حياتك " .
٣. " الأطباء يكسبون مالاً وفيراً ! " .
٤. " إنهم يمتلكون بيتاً ضخماً لابد أنهم أثرياء " .
٥. " لديه عضلات ضخمة لابد أنه يتمتع بصحة جيدة " .
٦. " إنها سيارة جميلة ، ولكن لا تقودها إلا سيدة عجوز ضئيلة الحجم " .
٧. " لا يوجد الحال الكافى لكى يحقق الجميع الثروة " .
٨. الأرض مسطحة " .
٩. " الإنسان لن يطير قط " .
١٠. " إنه أشد ذكاء من شقيقته " .
١١. " السندات أضمن من الأسهم " .
١٢. " الذين يخطئون أغبياء " .
١٣. " لن يبيع أبداً بسعر قليل " .
١٤. " لن ترغب فى الخروج بصحبتى قط " .
١٥. " الاستثمار به مجازفة " .
١٦. " لن أصبح ثرياً مطلقاً " .
١٧. " إذا لم ألتحق بالجامعة فلن أحقق أى تقدم " .
١٨. " ينبغى أن تنوع استثماراتك " .
١٩. " لا يجب أن تنوّع استثماراتك " .

واستمر والدى الثرى يقول رأيا بعد آخر ؛ حتى أدرك أننى قد تعبت من سماع تلك الأمثلة .

وفى نهاية الأمر قلت له : " حسنا ، لقد سمعت ما يكفى . ما الهدف وراء كل ذلك ؟ "

ابتسم والدى الثرى وقال : " لقد ظننت أنك لن تستوقفنى . إن مغزى ما أريد هو أن حياة غالبية الأفراد تحددها آراؤهم بدلا من الحقائق ، ولكى تتغير حياة شخص ما عليه أولا تغيير آرائه ، ثم يبدأ فى النظر إلى الحقائق . فإذا كان فى استطاعتك قراءة البيانات المالية فسوف تتمكن من رؤية الحقائق ليس فقط فيما يتعلق بالنجاح المالى للشركة . إذا كنت قادرا على قراءة البيانات المالية سوف تعرف الوضع المالى لشخص ما بدلا من الاعتماد على رأيك أو رأى شخص آخر . ليس هناك رأى أفضل من حقيقة ؛ فلكى تحقق النجاح فى الحياة خاصة على الصعيد المالى يجب أن تدرك الفرق بين الحقيقة والرأى . وإذا عجزت عن التحقق من أمر ما فإنه يعتبر رأياً . إن الجهل المالى هو عندما لا يستطيع المرء قراءة الأرقام لذلك يجب الاستعانة برأى شخص آخر . إنه ضرب من الجنون المالى أن تستعين برأى ما على أنه حقيقة فإذا كنت ترغب فى أن تكون على الجانب الصحيح من " المربع " فيجب أن تدرك الفرق بين الآراء والحقائق " . لم يلق والدى الثرى على مسامعى دروسا تفوق فى أهميتها مثل هذا الدرس .

لقد جلست هناك فى مكتبه صامتاً ، باذلاً قصارى جهدى لفهم ما كان يقوله . كان من الواضح أن المفهوم بسيط وسهل ، إلا أنه كان أكبر من استيعابى فى تلك اللحظة .

وسألنى والدى الثرى : " هل تعرف ما معنى الاجتهاد المثمر ؟ "

فهززت رأسى نفياً .

فرد علىّ قائلا : " إنها تعنى معرفة الفرق بين الآراء والحقائق وعندما يتعلق الأمر بالمال فإنك تجد أن غالبية الأشخاص إما كسالى أو يبحثون عن طريق مختصر حتى لا يتعبوا أنفسهم فى معرفة الفرق بين الآراء والحقائق ، لذلك فهم لا يتوافر لديهم قدر كاف من الاجتهاد . وهناك من يخشون ارتكاب الأخطاء ، وكل ما يفعلونه هو معرفة الفرق بين الرأى والحقيقة ثم لا يصنعون شيئا . ولكن الإفراط فى الاجتهاد يسمى بـ " الشلل التحليلى " . إذن عليك دراسة الآراء والحقائق جيدا ثم اتخذ قرارك بعد ذلك . وكما ذكرت لك من قبل فإن الكثير من الأفراد يعانون من المشاكل المالية اليوم لأنهم ببساطة لجأوا إلى كثير من الطرق المختصرة ، واتخذوا قراراتهم المالية فى الحياة بناء على الآراء ، غالبا آراء من الفئتين " E " الموظف ، أو " S " المشتغل بالأعمال

الحرة وليس الحقائق ولكى تصبح أحد أفراد الفئة " B " صاحب المشروع ، والفئة " I " المستثمر لذلك يجب أن تنتبه جيداً لهذا الفرق " .

ولكنى لم أدرك أهمية الدرس الذى علمنى إياه والدى الثرى آنذاك ، ولكن بعد أن شرح لى هذا الأمر ملياً بإعطائى المزيد من الدروس والأمثلة استفدت أكثر من مجرد معرفة الفارق بين الحقائق والآراء ، خاصة عند تعاملى مع أموالى .

وبعدها بسنوات فى أوائل التسعينيات شهد والدى الثرى الانهيار الذى حدث فى البورصة وكان تعليقه الوحيد على ذلك :

" هذا ما يحدث عندما يقوم الموظفون ذوو الرواتب المرتفعة وأصحاب المهن الحرة الذين يدفعون مبالغ هائلة للضرائب ويغرقون فى الديون ، وكل ما تحويه حافظتهم المالية أوراق الأصول بالاعتماد على نشرات النصائح الاستثمارية . إن ملايين الأفراد على وشك التعرض للأذى لإتباعهم آراء أفراد يظنون أنهم على علم بالحقائق " .

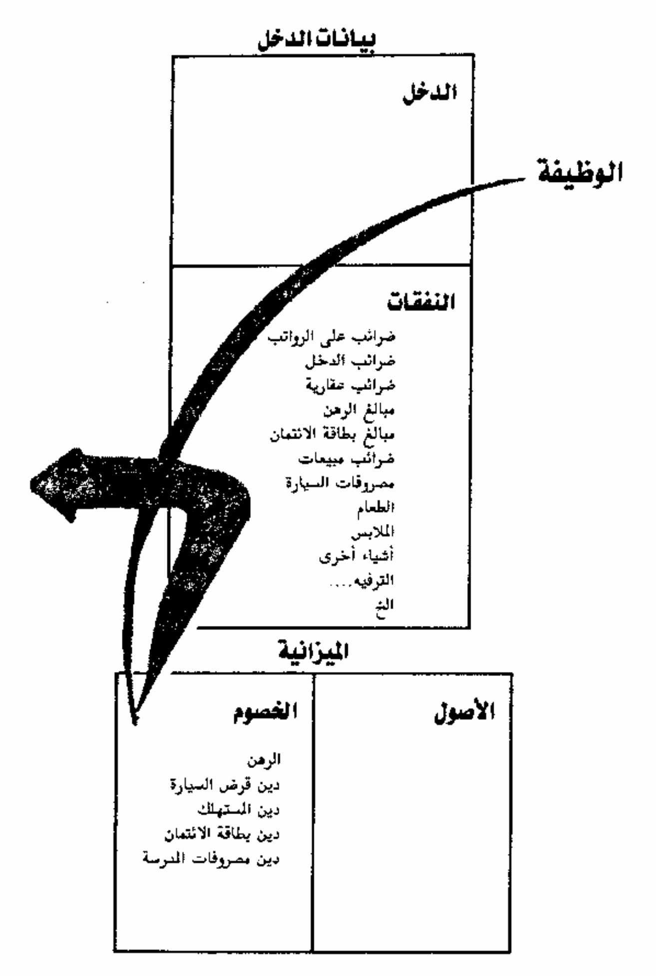
لقد أطلق وارين بافت ، أعظم مستثمر أمريكى ، ذات مرة حكمته قائلاً :

" إذا لعبت إحدى ألعاب الورق ذات مرة ومرت ٢٠ دقيقة ولم تدر من هو الخاسر ، عندئذ تكون أنت ذلك الخاسر " .

لماذا يكافح الأفراد ماليا ؟

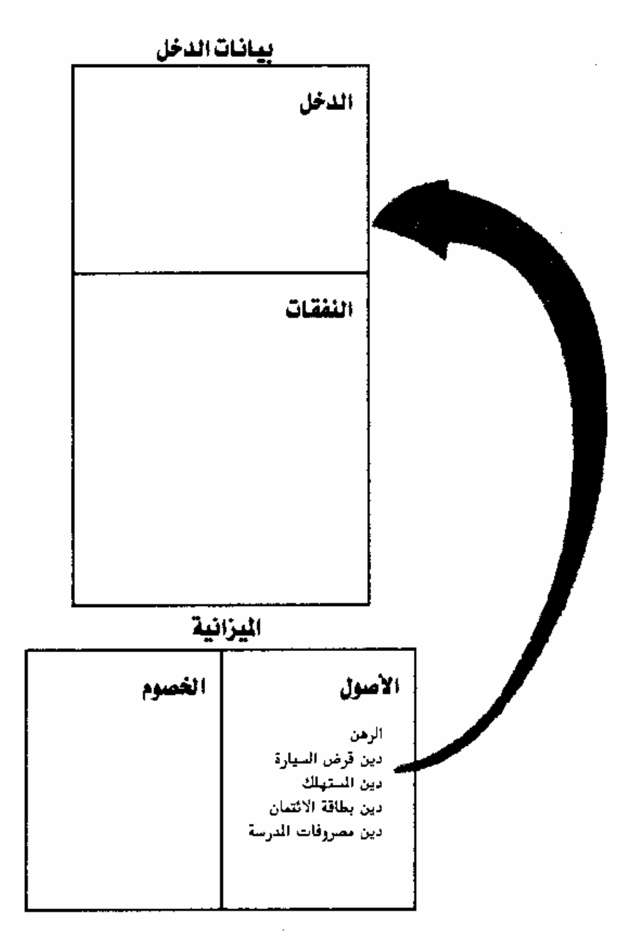
لقد علمت مؤخراً أن غالبية الأفراد سوف يعانون من الدين منذ اليـوم الـذى يتركـون فيه الدراسة وإلى يوم مماتهم .

هذه هى الصورة المالية للطبقة المتوسطة الأمريكية :



ميزانية شخص آخر

إذا كنت تفهم اللعبة الآن ، ربما تدرك أن الخصوم ينبغى أن تظهر فى ميزانية شخص آخر كالآتى :



فى كل مرة تسمع فيها كلمات مثل : " مقدمة بسيطة وقسط مريح " ، أو كلمات مثل : " لا تقلق ، سوف تمنحك الحكومة مهلة ضريبية تعويضا عن تلك الخسائر " عندئذ اعلم أن شخصاً ما يغريك بالدخول فى اللعبة ، ولكن إذا كنت تريد أن تتمتع بالحرية المالية ، فإن عليك أن تكون أذكى من ذلك .

وبالنسبة لغالبية الأفراد لا أحد مدين لهم ، فهم لا يملكون أية أصول حقيقية (أشياء تدر عليهم دخلا) ... وغالبا ما يدينون بالمال لجميع من حولهم ، لهذا يتشبثون بالأمان الوظيفى ويكافحون ماليا ، ولكن لولا الوظائف لانهاروا ماليا فى طرفة عين . ويقال إن الموظف الأمريكى العادى لا يبعد عن الإفلاس إلا بثلاثة رواتب فقط ؛ لأنهم بحثوا عن حياة أفضل ولكن سحقتهم اللعبة فلا يزالون يظنون أن منازلهم من

الأصول وسياراتهم ونوادى الجولف التى يرتادونها والملابس ومنزل الإجازات من الأصول ، إنهم مازالوا يصدقون ما أخبرهم به الآخرون ؛ لأنهم لا يعرفون الفرق بين الحقائق والآراء . إن أغلب الأفراد يذهبون إلى المدرسة ويتعلمون كيف يصبحون أحد لاعبى تلك اللعبة ، ولكن ما من أحد شرحها لهم ولم يخبرهم أحد أن اسم اللعبة هو : " من المدين لمن ؟ " ولأن أحداً لم يخبرهم بذلك أصبحوا هم المدينين للجميع .

المال فكرة

من الأغانى المفضلة لدىّ أغنية " المقامر " وأحد سطور الأغنية التى تلخص مضمون الفصل بأسره : " إذا كنت ستلعب اللعبة فتعلم كيف تلعبها بصورة صحيحة " .

أرجو أن تكون قد فهمت أساسيات " **مربع التدفق النقدى** " ، فالمال فكرة تراها بعقلك وليس بعينيك . ومعرفة لعبة المال وطريقة لعبها جزء مهم من رحلتك نحو تحقيق الحرية المالية ، والأهم من ذلك هو معرفة من الشخص الذى تحتاج إلى أن تتحول إليه لتنتقل إلى الجانب الأيمن من المربع . وسوف يركز الجزء الثانى من الكتاب على " إخراج أفضل ما فيك " وتحليل صيغة :

كن ـ افعل ـ املك

الجزء الثانى

إخراج أفضل ما لديك

الفصل السابع

الشخص الذى يجب أن تكونه

أخبرنى والدى الثرى بقوله : " إن عدم وجود مأوى لـك لـيس بـالأمر الـذى يهـم ، والأهم من ذلك هو من أنت ؟ فلتواصل كفاحك وسوف تصبح شخصاً له مكانتـه ؛ ولكـن إذا انسحبت فسوف تصبح شخصاً ما ... ولكن ليس نفس الشخص الذى كنت عليه فى الماضى " .

التغيرات التى يجب أن تمر بها

لمن يرغب فى التحول من البحث عن الأمان الوظيفى إلى الأمان المـالى ، كـل مـا فـى وسعى تقديمه هو كلمات التشجيع . وبالنسبة لى و لـ " كيم " تطلب الأمر تحمل التشرد واليأس قبل أن أجد فى نفسى الشجاعة الكافية للتحرك قـدماً ، كـان هـذا هـو الطريـق الذى سلكناه ؛ ولكن لا يجب أن يكون ذلك هو نفس طريقك ، وكما أشرت سابقاً هنـاك نظم قائمة بالفعل يمكنها مساعدتك لعبور الجسر نحو الجانب الأيمن من المربع .

ولكن جوهر الأمر هو التغـييرات الداخليـة التـى يجـب أن تمـر بهـا ، وأثرهـا علـى شخصيتك فى هذه الأثناء ، قد يكون هـذا الأمـر هيناً بالنسـبة للـبعض ، ولكنـه حتمـاً بمثابة رحلة مستحيلة للبعض الآخر .

المال مثل المخدر

كان والدى الثرى يقول لى ولـ " مايك " ولده : " المال مثل المخدر " .

وكان السبب الرئيسى وراء رفضه دفع رواتب لنا ـ عندما كنا نعمل لديه ـ هو عدم رغبته فى أن ندمن العمل من أجل الحصول على المال ، وكان يقول لنا : " إذ أدمنت المال ، فمن الصعب الخروج من دائرة إدمانه " .

وعندما كنت أطلبه عبر الهاتف من كاليفورنيا بعدما كبرت فى السن ، طالباً منه بعض المال فإنه لم يغير الأسلوب الذى كان يتبعه معى ومع " مايك " منذ كنا فى التاسعة ، فهو لم يكن يعطينى المال ونحن صغار ، ولم يكن يعتزم أن يبدأ فى تغيير أسلوبه معى الآن ، وبدلاً من ذلك استمر فى اتباع أسلوبه المتشدد ، وظل يرشدنى بعيداً عن إدمان العمل من أجل الحصول على المال .

لقد كان دائماً يشبّه المال بالمخدر ، فقد رأى كثيرين والفرحة الغامرة تنتابهم لامتلاكهم المال والحزن يملؤهم لفقده ، مثلما يشعر المدمن بالنشوة عندما يتعاطى الهيروين ، ويميل إلى الحزن أو العنف عندما لا يحصل عليه .

وكان عادة ما يقول لى : " احذر من سطوة المال ، فما إن تتعود على الحصول عليه حتى يجعلك إدمانه مقيداً بالطريقة التى حصلت من خلالها عليه " .

وبمعنى آخر إنك إذا اعتدت الحصول على المال بصفتك موظفاً فسوف تتعود على الحصول عليه بتلك الطريقة ، وإذا تعودت على توليد المال بالعمل فى المهن الحرة ، فعادة ما يكون من الصعب عليك تغيير هذا التعود على كسب المال بهذا الأسلوب ، وإذا تعودت على المنح التى تعطيها لك الحكومة فمن الصعب تغيير ذلك أيضاً .

وقال والدى الثرى : " إن أصعب جزء فى عملية الانتقال من الجانب الأيسر للمربع إلى الجانب الأيمن هو ارتباطك بالأسلوب الذى تعودت على الحصول من خلاله على المال ، فالأمر ليس مجرد تغيير عادات فحسب ، بل كسر دائرة إدمان الأسلوب نفسه " .

لهذا كان يؤكد والدى الثرى دائماً أهمية عدم العمل من أجل الحصول على المال ، وكان يصر على ضرورة تعلمنا وضع نظمنا الخاصة كوسيلة للحصول على المال .

الأنماط

كان أصعب جزء بالنسبة لى وبالنسبة لـ " كيم " هو أن نصبح من الذين يحصلون على دخولهم من الخانة " B " . أى خانة أصحاب المشاريع من مربع التدفق المالى ،

فظروف ماضينا كانت تقيد تحركاتنا ، وكان أمراً شاقاً بالنسبة لنا أن يقول لنا الأصدقاء : " لماذا تفعلان ذلك ؟ لماذا لا تحصلان على وظيفة ؟ " .

والأصعب من ذلك هو أنه كان هناك جزء بداخلنا يرغب أيضاً فى العودة إلى الشعور بالأمان الذى يمنحه الحصول على شيك الراتب .

لقد أوضح والدى الثرى لى و " مايك " أن عالم المال عبارة عن نظام هائل ، ونحن كأفراد نتعلم كيف نعمل من خلال أنماط محددة داخل هذا النظام ، على سبيل المثال :

يعمل أفراد الخانة " E " الموظفون من أجل النظام .

أما أفراد الخانة " S " فهم النظام نفسه .

أما أصحاب الخانة " B " أصحاب المشاريع فيخلقون النظام ويملكونه ويسيطرون عليه .

أصحاب الخانة " I " المستثمرون ، فهم يستثمرون المال داخل النظام .

إن النمط الذى كان والدى الثرى يتحدث عنه هو ذلك النمط المحفور فى عقولنا وأرواحنا وأجسادنا ، والذى يجعلنا ننجذب بشكل تلقائى للمال .

فعلى حد تعبيره : " فعندما يشعر الفرد بالحاجة إلى المال يقوم أصحاب الخانة " E " بصورة تلقائية بالبحث عن وظيفة . أما أصحاب الخانة " S " فعادة ما يقومون بشىء ما بمفردهم ، أما الذى ينتمى إلى الخانة " B " فسوف يضع نظاماً أو يشتريه بحيث يحصل على المال ، أما أصحاب الخانة " I " فسوف يقوم الواحد منهم بالبحث عن فرصة لاستثمار أمواله فى أحد الأصول مما يدر عليه المزيد من " المال " .

لماذا يصعب أن تغير أسلوبك ؟

أوضح والدى الثرى أن صعوبة تغيير أسلوبك تكمن فى حقيقة أن المال أصبح إحدى ركائز الحياة فى العصر الحالى ، فأثناء العصر الزراعى لم يكن المال بنفس هذه الأهمية ؛ لأن الأرض كانت توفر الغذاء والحماية والدفء والماء بدون المال . ولكن ما إن انتقلنا للحياة فى المدن حتى أصبح المال هو جوهر الحياة نفسها ، فحتى الماء فى الوقت الحالى أصبح له ثمن " .

ومضى والدى الثرى فى شرحه للأمر قائلاً : " عندما تبدأ فى التحرك من الخانة " E " مثلاً إلى الخانة " B " فإن الجزء الذى بداخلك والذى أدمن كونه ينتمى إلى الخانة " E " ، أو يخشى أن تنتهى حياته بدون ما أدمنه سوف يقاوم ، فالأمر أشبه بغريق يصارع من أجل التنفس ، أو شخص يتضور جوعاً ولديه الاستعداد لتناول أى شيء ليظل على قيد الحياة .

إنها معركة تظل دائرة بداخلك ، ومما يزيد من صعوبة الأمر أنها معركة بين الشخصية التى تعودت أن تكونها فى الماضى ، والشخصية التى سوف تصبح عليها فيما بعد ، وتلك هى المشكلة ، ولقد أوضح لى والدى الثرى خلال مكالمة هاتفية قوله : " إن الجزء الذى بداخلك ويبحث عن الأمان يحارب الجزء الذى يرغب فى الحرية ، ولا أحد يستطيع أن يقرر من الفائز سوى أنت ، فإما أن تقيم ذلك المشروع أو تعود إلى البحث عن وظيفة تعمل فيها للأبد " .

اكتشف ما أنت مغرم به

سألنى والدى الثرى : " هل ترغب حقاً فى التحرك قدما ؟ "

فأجبته مسرعاً : " نعم ! "

ثم سألنى : " هل نسيت ما كنت تعتزم القيام به ؟ هل نسيت ما أنت مغرم به ، والسبب الذى جعلك تقع فى هذه الورطة فى بادئ الأمر ؟ "

فأجبته : " لقد نسيت حقاً " لقد وقفت هناك وبيدى سماعة الهاتف محاولاً البحث داخل عقلى عن السبب وراء الورطة التى أنا واقع فيها الآن .

ثم قال عبر الهاتف : " لقد كنت أعرف أن هذا سيحدث تماماً ، فأنت قلق على بقائك أكثر من قلقك على الحفاظ على حلمك ، لقد دفع الخوف بولعك جانباً وأفضل وسيلة للاستمرار هو إبقاء هذا الولع مشتعلاً داخل قلبك . وتذكر دائماً السبب الذى بدأت من أجله هذا المشوار . وسوف تكون الرحلة سهلة وابدأ فى إعطاء مزيد من الاهتمام لذاتك وإلا بدأ الخوف فى التسلل إلى روحك ، إن العاطفة والشغف يبنيان المشروعات وليس الخوف ، لقد قطعت شوطاً طويلاً ، واقتربت من هدفك ، فلا تنسحب الآن " .

بهذه الكلمات اختتم والدى الثرى كلامه ، وتمنى لى التوفيق ، وأغلق سماعة الهاتف .

لقد كان محقاً فى كلامه ، لقد نسيت حقاً السبب الذى جعلنى أبدأ هذه الرحلة . لقد نسيت حلمى وسمحت لمخاوفى بأن تملأ رأسى وقلبى .

منذ سنوات قليلة عرضت دور السينما فيلماً بعنوان " Flash Dance " ، وكانت أغنية الفيلم تدور حول فكرة بعنوان " اتبع خطى شغفك " .

لقد نسيت أمر شغفى وحلمى ، وقد آن الأوان لتحقيقه أو العودة إلى المنزل ونسيان الأمر . لقد وقفت هناك وكلمات والدى الثرى تتردد فى أذنى : " يمكنك أن تتراجع فى أى وقت ، فلماذا تتراجع الآن ؟ " .

لذلك قررت تأجيل انسحابى حتى أحقق ما أريد .

مدرس صاحب نظام

وقفت عند كابينة الهاتف بعد ما أغلق والدى الثرى الخط بينما كانت مخاوفى وفشلى يسيطران على مشاعرى ، وقد توارى حلمى فى أن أضع نظاماً تعليمياً ، أو بالأحرى برنامجاً تعليمياً للأفراد الذين يرغبون فى أن يصبحوا من أصحاب المشاريع أو من المستثمرين . وبينما كنت أقف هناك بجوار الهاتف رجعت بالذاكرة إلى أيام المدرسة الثانوى .

عندما كنت فى الخامسة عشرة من العمر سألنى المرشد الاستشارى فى المدرسة بقوله : " ماذا تريد أن تفعل عندما تكبر ؟ هل ترغب فى أن تكون مدرساً كوالدك ؟ " .

ونظرت مباشرة إلى عينيه ، وجاءت إجابتى قوية ومباشرة تملؤها الثقة والإيمان : " لن أصبح مدرساً قط ، فالتدريس هو آخر شيء يمكن أن يخطر ببالى " .

إننى لم أكن أكره المدرسة فحسب بل كنت أمقتها ، فقد كرهت اضطرارى للجلوس والاستماع إلى شخص لا أحبه أو لا أحترمه يتحدث لعدة أشهر عن موضوع لا يهمنى ، فكنت أتململ وأثير المشاكل فى مكانى بآخر صف فى الفصل ، وكان لا يهدأ لى بال حتى يطردنى المعلم خارج الفصل .

لذلك عندما سألنى المرشد عما إذا كنت أرغب فى أن أسير على خطى والدى كدت أن أفقد صوابى .

ولكنى لم أدرك وقتها أن ولع المرء بأمر ما يضم مزيجاً من الحب والكراهية ، فقد كنت أحب التعلم ولكنى كرهت المدرسة ، والجلوس هناك وإجبارى على أن أكون شيئاً لا أحبه ولا أريده ، ولم أكن الوحيد الذى يشعر هكذا .

أقوال مشهورة عن التعليم

لقد ذكر " ونستون تشرشل " ذات مرة قوله : " إننى مستعد دائماً للتعلم ؛ ولكنى لست مستعداً دائماً لأن يعلمنى أحد ما يريد " .

وقال " جون ابديك " : " لقد كان أجدادنا يظنون أن الأطفال يحتاجون إلى التهذيب ؛ لذلك أقاموا سجوناً أطلقوا عليها اسم مدارس ، وكانت مجهزة بأدوات تعذيب تسمى التعليم " .

وقال " نورمان دوجلاس " : " التعليم هو المصنع الذى تسيطر عليه الدولة ، ويقوم بإنتاج المقلدين " .

وقال " إتش . إل . مينكن " : " أيام الدراسة تعد أتعس الأيـام فـي تـاريخ الوجـود البشرى ، فهى مليئة بالمهـام المملـة الغامضـة ، والطقـوس غـير السـارة ، والانتهاكـات الوحشية للفطرة السليمة وأصول اللياقة العامة " .
وأشار " جاليليو " قائلاً : " لا يمكنك أن تعلم شخصاً مـا أى شـيء ، فكـل مـا فـي وسعك القيام به هو مساعدته على العثور على هذا الشيء بداخله " .
وقال " مارك توين " : " لم أدع المدرسة تتدخل فى تعليمى " .
وقـال " ألـبرت أينشـتاين " : " هنـاك مغـالاة فـى التعلـيم خاصـة فـى المـدارس الأمريكية " .

هدية من والدى المتعلم

كان الشخص الذى شاركنى هذه الأقوال المقتبسة هو والدى المتعلم الفقير ، فهو أيضـاً كان يحتقر نظام المدارس بالرغم من براعته أثناء الدراسة . ولقد أصبح مدرسـاً لأنـه كـان يحلم بأن يغير النظام الذى ظل قائمـاً طـوال ٣٠٠ عـام ، ولكـن بـدلاً مـن ذلـك سـحقه النظام ، لقد سار وراء ولعه ، وحاول تغـيير النظـام ولكنـه اصـطدم بحـائط صـلب فهـذا النظام كان مصدراً لثراء كثيرين ؛ لذلك لم تكن هناك أى رغبـة فـي تغـييره بـالرغم مـن كثرة الحديث عن الحاجة إلى إجراء التغيير .
ربما كان المرشد الاستشارى وسيطاً روحياً ؛ لأنه بعد عدة سنوات سرت بالفعل علـى خطى والدى ، ولكن لم أتبع خطاه داخل نفس النظام ، فقـد حولـت ولعـى بـالنظم إلى قوة دفع نحو وضع نظام خاص بى ، لهذا كنت بلا مأوى فقد كنت مولعـاً بوضـع نظـام يوفر التعليم للأفراد بأسلوب مختلف .
عندما علم والدى المتعلم أننى أناضل أنا و " كيم " مالياً من أجل وضع نظام تعليمـى خاص بنا أرسل إلىّ تلك الأقوال المقتبسة ، وفى أعلى الصفحة كتب تلك الكلمات :
" استمر فى السير قدماً " مع حبى ... والدك .
حتى تلك اللحظة لم أكن أدرى لأى مدى كان والدى المتعلم يكره النظام التعليمـى ، وما صنعه بالشباب صغير السن ؛ ولكن بعد كلمات التشجيع التى بعثها لى أصبح هنـاك مغزى لما كان يحدث ، فالولع الذى كان يدفعنى إلى الأمام كـان هـو نفـس الولـع الـذى يموج بداخله منذ سنوات خلت . فقد كنت مثل والدى الحقيقى ، ولقد حملـت الشـعلة من بعده دون أن أدرى . لقد كنت مدرساً فى أعماقى ، وربما كان هذا هـو السـبب وراء كرهى الشديد للنظام .

لقد أصبحت فيما بعد مزيجاً من شخصية كلا الأبوين ، فمن والدى الثرى تعلمت أسرار الرأسمالية ، ومن والدى المتعلم ورثت الولع بالتدريس ، لهذا كان فى وسعى أن أقوم بشيء ما لتغيير النظام الحالى ، فلدىّ المعرفة التى تؤهلنى لوضع نظامى الخاص .

سنوات التدريب تؤتى ثمارها

ظل والدى الثرى يشجعنى لسنوات على أن أكون الشخص الذى يخلق المشروعات ويضع نظمها . وكان المشروع الذى أقمته عام ١٩٧٧ هو شركة تصنيع . فقد كانت شركتنا أولى الشركات المنتجة للمحافظ المصنوعة من النايلون والفلكرو ، وكانت هذه المحافظ ذات ألوان زاهية . وأتبعنا هذا المنتج بمنتج آخر هو " جيب الحذاء الرياضى " ، وهو عبارة عن محفظة مصغرة مصنوعة من النايلون والفلكرو أيضاً ومثبتة بأربطة حذاء الجرى . ففى عام ١٩٧٨ كان العدو هو الولع الذى شغف به كثيرون ، وكان العداءون يريدون وضع مفاتيحهم وأموالهم وبطاقاتهم الشخصية فى مكان ما ، تحسباً لتعرضهم للإصابة أثناء الجرى ، لهذا صممت منتج " جيب الحذاء " وقمت بتسويقه فى جميع أنحاء العالم .

لقد حققنا نجاحاً باهراً وغير عادى ولكن سرعان ما خبت جذوته ، وتلاشى الولع بالمنتج عندما واجهت شركتى الصغيرة المنافسة من الشركات الأجنبية . فقد كانت دول مثل : تايوان وكوريا وهونج كونج تشحن منتجات مماثلة لمنتجاتى واكتسحت بها الأسواق التى غزوناها ، وكانت أسعارها منخفضة للغاية لدرجة تصعب معها المنافسة ، وكانوا يبيعون المنتجات بالتجزئة بأسعار تقل قيمتها عن تكلفة تصنيعها التى تكبدناها .

وكانت شركتنا الصغيرة تواجه معضلة ؛ فإما أن تحارب تلك الشركات أو تنضم إليها ، ولكن الشركات التى تغرق الأسواق بالمنتجات رخيصة الثمن كانت قوية للغاية ، وأخذنا الأصوات داخل الشركة وقررنا الانضمام إليهم .

ولكن كانت المأساة هى أننا لكى نبقى فى السوق اضطررنا للاستغناء عن بعض من العاملين المخلصين الجادين فى عملهم مما أحزنى حزناً شديداً . وعندما سافرت لمعاينة المصانع الجديدة التى تعاقدنا على إنتاجها فى كوريا وتايوان شعرت بمزيد من الحزن مجدداً ، فالظروف التى يعمل فى ظلها شباب العاملين هناك غير إنسانية وقاسية . فقد شاهدت خمسة عمال مكدسين فوق بعضهم البعض ، وهم يمارسون عملهم فى مساحة لا تسمح بها إلا لعامل واحد فقط ؛ مما جعل ضميرى يؤنبنى ليس فقط بسبب العمال الذين استغنينا عن خدماتهم فى أمريكا ، بل بسبب العمال الذين يعملون فى الخارج لصالحنا .

وبالرغم من تسويتنا للمشكلة المالية الناجمة عن المنافسة الأجنبية وشروعنا فى جنى أموال طائلة ، إلا أننى لم أعد أهتم بالمشروع مما جعله يتقهقر إلى الوراء . فلقد ضاعت روح المشروع لأن اهتمامى به قد اعتراه الفتور . فلم أعد أرغب فى تحقيق الثراء إذا كان يعنى استغلال ذلك العدد الكبير من العاملين ذوى الأجور المنخفضة . وبدأت التفكير فى تعليم الأفراد كيف يصبحون أصحاب مشاريع وليس عاملين بالمشاريع . وعندما بلغت الثانية والثلاثين من العمر كنت قد أصبحت مدرساً ؛ ولكننى لم أدرك ذلك فى حينه . وبدأ المشروع فى التدهور ليس لعدم وجود نظم تحكم العمل ، ولكن بسبب فتور الاهتمام أو الولع بالمشروع . ومع قيامى أنا " وكيم " بالبدء فى مشروعنا الجديد كانت شركة المحافظ فد تلاشت .

خفض العمالة آت لا محال

فى عام ١٩٨٣ دعيت لإلقاء محاضرة فى إحدى ندوات إدارة الأعمال بجامعة هاواى عبرت خلالها عن آرائى الخاصة بالأمان الوظيفى ، ولكن لم يعجبهم رأيى عندما قلت لهم : " فى غضون سنوات قليلة سوف يفقد كثير منكم وظائفهم ، أو سيضطرون للعمل مقابل أجر زهيد يتضاءل بمرور الوقت ، مما يقلص فرص تحقيق الأمان الوظيفى المنشود " .

ونظراً لطبيعة عملى فقد سافرت حول العالم ، وشاهدت بعينى القوة الناجمة عن دمج العمالة زهيدة الأجر بالابتكارات التكنولوجية . لقد بدأت أدرك أن العمال فى آسيا وأوروبا أو روسيا أو جنوب أفريقيا ينافسون العمال فى أمريكا مما جعلنى أومن بأن فكرة حصول العمال والمدراء على راتب مرتفع وأمان وظيفى قد عفى عليها الزمن . فسرعان ما سوف تضطر الشركات الكبرى إلى خفض العاملين لديها ، وكذلك الأموال التى تدفعها لهم حتى تتمكن من المنافسة عالمياً .

إن جامعة هاواى لم تطلب منى إلقاء محاضرة بها مرة أخرى ، ولكن بعدها بعدة سنوات قليلة أصبح " خفض العمالة " إحدى الممارسات الشائعة . ففى كل مرة يتم فيها دمج إحدى الشركات وتتشابه وظائف العاملين بكلتا الشركتين بعد الدمج يتم خفض العمالة . وفى كل مرة يرغب أصحاب الشركات فى إرضاء حملة الأسهم ويتم خفض العمالة ، ومع كل خفض فى أعداد العاملين يزداد الأغنياء ثراءً ، ويدفع الفقراء الثمن .

وفى كل مرة أسمع فيها شخصاً ما يقول : " سوف أرسل طفلى إلى مدرسة جيدة حتى يحصل على وظيفة جيدة ومضمونة " أشعر بالانقباض . إن الاستعداد لتولى وظيفة فكرة جيدة على المدى القريب ، ولكنها لا تكفى على المدى البعيد ، وهكذا شيئاً فشيئاً بدأت أصبح مدرساً .

ضع نظاماً تكون مغرماً به

على الرغم من تحسن أحوال شركتي ، إلا أن شغفي بها كان قد تلاشى ولخص والدى الثرى الإحباط الذى شعرت به عندما قال : " إن أيام الدراسة انتهت لقد آن الأوان لأن تضع نظاماً تكون مغرماً به ، اترك شركة التصنيع وابن الشركة التى تشعر أنه ينبغى عليك بناؤها ، لقد تعلمت منى جيداً ، ولكنك مازلت ابن أبيك ، فكلاكما مدرس فى أعماقه . "

وعلى الفور قمت أنا ، و " كيم " بحزم حقائبنا ، وانتقلنا إلى كاليفورنيا لتعلم أساليب تدريس جديدة ؛ حتى يتسنى لنا وضع مشروع حول تلك الأساليب ، ولكن قبل أن يقف المشروع على قدميه نفد منا المال وأصبحنا مشردين . لقد كانت المكالمة التى تلقيتها من والدى الثرى ومساندة زوجتى لى وغضبى من نفسى ، واشتعال ولعى من جديد هى أسباب نجاحى فى التغلب على الفوضى التى كنا نعانى منها .

وسرعان ما بدأنا بناء شركتنا الجديدة التى كانت عبارة عن مؤسسة تعليمية تعتمد على أساليب تدريس مناقضة للأساليب التقليدية المتبعة فى مدارسنا . وبدلاً من أن نطلب من الطلاب الجلوس بلا حراك شجعناهم على القيام بالأنشطة المختلفة . وبدلاً من تعليمهم عن طريق إلقاء المحاضرات قمنا بالتدريس عن طريق الألعاب . وبدلاً من أن نكون مدرسين مملين كنا نصر على أن يكون أسلوب التدريس مسلياً ، وبدلاً من الاستعانة بالمدرسين التقليديين قمنا بالاستعانة برجال أعمال أقاموا شركاتهم بالفعل ويتبعون نفس أسلوبنا فى التدريس . وبدلاً من قيام المدرسين بوضع درجات للطلاب يقوم الطلبة بوضع درجات للمدرسين ، وإذا حصل المدرس على درجات سيئة يتم وضعه فى أحد برامج التدريب المكثفة أو فصله .

ولم يكن معيار اختيار الدارسين هو العمر ، أو الخلفية الدراسية ، أو النوع ، أو المعتقدات الدينية بل الرغبة الصادقة فى التعلم ، والتعلم سريعاً . وفى نهاية الأمر نجحنا فى تدريس منهج المحاسبة الذى يدرس طوال عام كامل فى يوم واحد فقط .

وبالرغم من أننا كنا نقوم بالتدريس للكبار بصفة أساسية ، إلا أن بعض الشباب فى سن السادسة عشرة كانوا يتعلمون جنباً إلى جنب مع المديرين التنفيذيين للمشاريع والذين يبلغ الواحد منهم الستين من عمره ، ويحصل على راتب مرتفع للغاية إلى جانب تمتعه بتعليم جيد .

وبدلاً من أن نطلب منهم التنافس فى الاختبارات طلبنا منهم العمل فى مجموعات ، ثم وضعنا اختباراً واحداً تتنافس فيه هذه المجموعات المختلفة ، وبدلاً من التنافس على الدرجات كنا نراهن بالمال والفائز يحصل على كل شيء . لذلك كانت الرغبة فى التميز

والمنافسة حامية الوطيس . ولم يكن هناك داع لأن يقوم المدرس بتحفيز الفصل فما كان عليه سوى أن يبتعد عن الطريق ما إن تبدأ المنافسة التعليمية . وبدلاً من الهدوء الذى يسود الامتحان تسمع الصراخ والصوت المرتفع والضحكات والبكاء . فالطلاب يشعرون بالإثارة والرغبة فى التعلم . فشعلة العلم كانت تتوهج بداخلهم وتثير ولعهم بمعرفة المزيد .

لقد كان تركيزنا ينصب على موضوعين فقط : تنظيم المشروعات والاستثمار . أى على خانتى " B " صاحب المشروع و " I " المستثمر من " مربع التدفق المالى " . وأقبلت المجموعات المختلفة من الدارسين الراغبين فى تلقى العلم بطريقتنا . ولم نحتج إلى اللجوء إلى الدعاية . فقد ذاع صيتنا بما كان يتردد على الألسنة من أخبارنا . كان الدارسون الذين يأتون إلينا أشخاصاً يريدون خلق فرص العمل وليسوا باحثين عن فرص عمل .

وما إن عقدت العزم فى تلك الليلة وأنا أقف بجوار الهاتف وقررت عدم الانسحاب حتى بدأت الأمور تجرى على خير ما يرام . ففى أقل من خمس سنوات أصبح لدينا مشروع تبلغ قيمته ملايين الدولارات ويتبعه أحد عشر فرعاً فى جميع أنحاء العالم . فقد وضعنا نظاماً تعليمياً جديداً لقى الاستحسان فى سوق الاستثمارات . لقد حققنا حلماً بفضل شغفنا بما نفعل . فالشغف والنظام الجيد تغلبا على الخوف والبرامج القديمة .

يمكن للمدرس أن يكون ثرياً

عندما أسمع المدرسين يقولون إنهم لا يتلقون أجراً كافياً فإننى أتعاطف معهم . ولكن تكمن السخرية فى أنهم ليسوا إلا نتاجاً للبرامج التى وضعها نظامهم . فهم ينظرون لمهنة التدريس من وجهة نظر الخانة " E " الموظف بدلاً من الخانة " B " صاحب المشروع أو الخانة " I " المستثمر . وتذكر أنه فى وسعك أن تكون ما تريد فى أى خانة من الخانات الأربع ... فحتى المدرس يمكنه ذلك .

يمكننا أن نصبح أى شىء نريده

يمتلك غالبيتنا القدرة على النجاح فى جميع خانات مربع التدفق النقدى . فالأمر كله يتوقف على مدى تصميمنا على تحقيق النجاح . وكما كان يقول والدى الثرى : " الشغف هو ما يقيم المشروعات وليس الخوف " .

تكمن مشكلة تغيير الخانات عادة في ماضينا . فأغلبنا ينحدر من أسر كان الخوف هو دافعها الوحيد للتفكير والتصرف بأسلوب معين . وعلى سبيل المثال .

" هل أديت واجباتك ؟ إذا لم تؤدها فسوف تطرد من المدرسة وسوف يسخر منك أصدقاؤك " .

إذا ظللت ترسم هذه التعبيرات على وجهك فسوف يظل وجهك هكذا إلى الأبد . "

أما المثال الكلاسيكي الشهير فهو . " إذا لم تحصل على درجات مرتفعة فلن تحصل على وظيفة مضمونة ولها مميزات " .

حسنا . لقد حصل الكثيرون على درجات مرتفعة . ولكن قليلاً منهم الذى حصل على وظيفة مضمونة . وعدداً ضئيلاً للغاية الذى حصل على وظيفة لها مميزاتها مثل الخطط الخاصة بالتقاعد . لذلك يحتاج العديد من الأفراد إلى الاهتمام بشئونهم . وليس البحث فقط عن وظيفة يهتمون من خلالها بشئون شخص آخر .

الجانب الأيسر من المربع ينطوى على المجازفة

أعرف العديد من الأصدقاء الذين يبحثون عن الأمان الوظيفي أو الضمان الذى يوفره المنصب . ولكن الأمر المثير للسخرية هو أن مسيرة التكنولوجيا تستمر في التحرك بإيقاع أشد سرعة . ولاستمرار التواجد في سوق العمل فإن على المرء مواكبة التكنولوجيا الحديثة والتدرب على أحدث ابتكاراتها . فإذا كنت ستعاود التعلم من جديد فلم لا تقضي بعض الوقت في تعلم المهارات المطلوبة على الجانب الأيمن من المربع ؟ فلو أن الناس يرون ما أراه عندما أسافر حول العالم لما أضاعوا وقتهم بحثا عن الأمان . فالأمان وهم . فلتتعلم شيئا جديدا . وادخل هذا العالم الجديد الشجاع ولا تختبئ منه .

واعتقد أن هناك مخاطرة أيضا بالنسبة إلى أصحاب المهن الحرة . فإذا أصابهم المرض أو تعرضوا للإصابة . أو فقدوا لحيويتهم فسوف يتأثر دخلهم بصورة مباشرة . وكلما تقدم بي العمر قابلت المزيد من أصحاب المهن الحرة ممن هم في عمري . والذين يعانون من الإجهاد البدني والعقلي والعاطفي من جراء العمل المضني الذى قاموا به . ولكن كلما زاد الإنهاك الذى يعاني منه المرء . تضاءل شعوره بالأمان وتزايدت احتمالات تعرضه للحوادث .

الجانب الأيمن يوفر قدرا أكبر من الأمان

الأمر المثير للسخرية هو أن الحياة على الجانب الأيمن من مربع التدفق النقدى تكون أكثر أمانا . على سبيل المثال . إذا كان لديك نظام آمن يدر عليك مزيدا من المال

بأقل مجهود ممكن فأنت لا تحتاج إلى وظيفة أو للقلق بشأن ضياع وظيفتك ، أو أن تعيش حياة أقل من مستوى إمكانياتك ، وبدلاً من العيش دون مستوى إمكانياتك فحاول توسيع إمكانياتك ، وحاول الحصول على المزيد من المال ، وقم بتوسيع نظامك ، ووظف المزيد من الأفراد .

إن مستثمرى المستويات العليا لا تقلقهم الاضطرابات التى تشهدها الأسواق ؛ لأن ما يتوفر لديهم من معرفة يجعلهم يكسبون المال سواء ارتفعت قيمة السوق أو هبطت ، فإذا شهدت الأسواق أى انهيار أو كساد فى غضون الثلاثين عاماً القادمة ، فسوف يصاب الكثيرون بالذعر ويخسرون قدراً كبيراً من المال الذى ادخروه من أجل تقاعدهم ، وإذا حدث ذلك وقد تقدم بهم العمر ، فبدلاً من التقاعد سوف يضطرون إلى البحث عن عمل .

أما بالنسبة للخوف من ضياع المال فإن المستثمرين الحقيقيين هم أشخاص مخاطرتهم بأموالهم محدودة ، ومع ذلك يحصلون على أعلى العوائد ، أما الذين لا يعلمون إلا القليل عن الاستثمار فهم يتحملون المخاطرة ويحققون أقل عائد ، لذلك فإننى أعتقد أن المخاطرة الأكبر هى على الجانب الأيسر من مربع التدفق النقدى .

لماذا يعتبر الجانب الأيسر أشد خطورة

" إذا لم يكن فى استطاعتك قراءة الأرقام فاستعن برأى شخص آخر " هكذا نصحنى والدى الثرى الذى أضاف قائلاً : " فى حالة شراء منزل جديد سوف يتقبل والدك رأى مستشاره المصرفى بأن المنزل يعد من أحد الأصول دون أى نقاش " .

ولقد لاحظت أنا و " مايك " تأكيده على كلمة " بدون نقاش " .

واستمر والدى الثرى فى حديثه قائلاً : " إن غالبية الأفراد على الجانب الأيسر من المربع لا يرغبون فى أن يكونوا بارعين فى التعامل مع الأرقام ، ولكن إذا كنت ترغب فى تحقيق النجاح على الجانب الأيمن من المربع فينبغى أن تكون الأرقام هى عينيك اللتين ترى بهما ، فهى تجعلك ترى ما لا يراه الآخرون " .

فأجاب " مايك " : " مثلما يرى سوبر مان بعينيه اللتين تشبهان أشعة أكس " .

فتمهل والدى الثرى ، وأومأ برأسه موافقاً ، وأضاف : " إن القدرة على قراءة الأرقام والنظم المالية ونظم المشروعات تمنحك بصيرة نافذة لا تتوافر للأشخاص العاديين " .

وحتى والدى ضحك من هذا الأمر ، وقال : " إن توافر بصيرة مالية لديك يقلل من احتمالات تعرضك للمخاطرة ، أما عدم التبصر فيزيد من المخاطر ، ولكنك تحتاج إلى هذه البصيرة إذا كنت تريد أن تعمل من خلال الجانب الأيمن من المربع . وفى حقيقة الأمر فإن الأفراد أو الذين يعملون من الجانب الأيسر من المربع يفكرون فى إطار

الكلمات ، ولكن لكى تحقق النجاح على الجانب الأيمن وخاصة فى الخانة " I " المستثمر فإن عليك التفكير فى إطار الأرقام وليس الكلمات ، فمن الخطر أن يحاول المرء أن يكون مستثمراً . بينما لا يزال يفكر بصفة رئيسية فى إطار الكلمات " .

فسألته قائلاً : " هل تعنى أن الأفراد الذين ينتمون إلى الجانب الأيسر من المربع ليسوا فى حاجة لمعرفة الأرقام المالية ؟ "

فأجاب والدى الثرى : " ينطبق هذا القول على غالبيتهم . وطالما هم راضون عن العمل فى إطار الخانتين " E " الموظف ، و " S " المشتغل بالأعمال الحرة فإن الأرقام التى يتعلمونها فى المدرسة كافية بالنسبة لهم ، ولكن إن هم أرادوا البقاء على الجانب الأيمن من المربع يتحتم عليهم فهم الأرقام والنظم المالية ، فإذا كنت ستقيم مشروعاً صغيراً فلست بحاجة للتفوق فى معرفة الأرقام ، ولكن إذا كنت ترغب فى إقامة مشروع ضخم عالمى فإن الأرقام هى كل شيء وليست الكلمات . فالذى يتحكم فى إدارة الشركات الكبرى هى الأرقام " .

واستمر والدى الثرى فى إلقاء درسه قائلاً : " إذا أردت تحقيق النجاح على الجانب الأيمن من المربع خاصة عندما يرتبط الأمر بالمال فعليك معرفة الفرق بين الحقائق والآراء . فليس بوسعك تقبل النصائح دون نقاش كما يفعل أصحاب الجانب الأيسر من المربع حيث عليك معرفة أرقامك ومعرفة الحقائق ، والأرقام هى التى تخبرك بالحقائق " .

من الذى يدفع لتحمل المخاطرة ؟

وأضاف والدى الثرى قوله : " بالإضافة إلى المخاطرة التى توجد على الجانب الأيسر من المربع ، فإن أفراد هذا الجانب يدفعون المال من أجل تحمل تلك المخاطرة . "

فسألت والدى : " ما الذى تعنيه بهذا التعليق الأخير ؟ ألا يدفع الجميع المال لتحمل المخاطرة ؟ " .

فأجاب والدى : " كلا ، ليس على الجانب الأيمن " .

فرددت قائلاً : " هل تحاول أن تقول إن أفراد الجانب الأيسر يدفعون المال لتحمل المخاطرة . أما أفراد الجانب الأيمن فُتدفع لهم الأموال لتحمل المخاطرة ؟ "

فأجاب : " تماماً هذا هو ما أعنيه بما ذكرت ، وهذا هو الاختلاف الكبير بين الجانب الأيسر والجانب الأيمن من المربع ، فالجانب الأيسر أشد خطورة من الأيمن " .

فسألته : " هل يمكنك أن تعطينى مثالاً على ذلك ؟ " .

فأجاب : " طبعاً ، إذا اشتريت أسهماً فى شركة من الشركات ، فمن الذى يتحمل المخاطرة ؟ أنت أم الشركة ؟ "

فأجبته : " أنا على ما أعتقد "

فقال : " فإذا كنت أنا شركة تأمين طبية أتولى التأمين على صحتك ، وأتحمل المخاطرة عنها ، فهل أدفع أنا لك الأموال أم ماذا ؟ " .

فأجبته : " كلا ، إذا كنت تؤمن على صحتي وتتحمل المخاطرة ، فأنا الذى يدفع لك أو بالأحرى لشركة التأمين " .

" هذا صحيح " رد والدى الثرى ثم استطرد قائلاً : " لا يزال يتحتم علىّ العثور على شركة تأمين تؤمن على صحتك أو تؤمن عليك ضد مخاطر الحوادث وتدفع لك مقابل هذه الميزة ؛ ولكن هذا ما يفعله أفراد الجانب الأيسر من المربع " .

فقال " مايك " : " إن الأمر مربك قليلاً ، ولا أستطيع أن أفهم مغزاه " .

فابتسم والدى الثرى وقال : " ما إن تفهم الجانب الأيمن من المربع جيداً حتى تتمكن من إدراك أوجه الاختلاف بين الجانبين بوضوح ، ولكن غالبية الأشخاص لا يدركون هذا الفرق بل يفترضون أن كل شيء به مخاطرة وهم يدفعون ثمن ذلك ، ولكن بمرور السنين ، وعندما تزداد تآلفاً مع تجربتك وتعليمك على الجانب الأيمن من المربع ، سوف تزداد بصيرتك حدة وعندها سوف ترى ما لا يراه أفراد الجانب الأيسر من المربع . وسوف تفهم أيضاً لماذا البحث عن الأمان وتجنب المخاطرة هو أخطر شيء تقوم به . وسوف تتكون لديك رؤية مالية خاصة بك ولن تضطر ببساطة إلى تقبل آراء الآخرين لمجرد أنهم يحملون ألقاباً وظيفية مثل مصرفى أو سمسار بورصة أو محاسب أو أى شيء آخر . وسوف تعرف بنفسك كل شيء وتدرك الفرق بين الحقائق المالية والآراء المالية " .

لقد كان ذلك اليوم من الأيام الرائعة التى مررت بها ، وكان الدرس الذى علمنى إياه والدى الثرى أحد أفضل الدروس التى تعلمتها على الإطلاق ، وذلك لأنه فتح أمامى آفاقاً لم أكن أراها بعينى .

الأرقام تقلل من حجم المخاطرة

إننى أشك أنه بدون الدروس التى كان والدى الثرى يلقيها على مسامعى لم أكن لأتبع شغفى ، وأضع النظام التعليمى الذى كنت أحلم به . وبدون إصراره على المعرفة المالية والدقة لم أكن لأستثمر أموالى بهذا القدر من الحكمة ، وأحصل على مثل هذه العوائد المرتفعة ، ودائماً ما أذكر قوله إنه كلما زاد حجم المشروع والسرعة التى ترغب فى أن تحقق بها نجاحك ، زاد احتياجك لتحرى الدقة . فإذا كنت ترغب فى تحقيق الثراء ببطء أو تعمل طوال عمرك وتدع شخصاً آخر يدير لك أموالك فلا تحتاج إلى نفس هذا القدر من الدقة عند التعامل مع الأرقام . ولكن كلما زادت السرعة التى ترغب بها تحقيق الثراء ، زاد احتياجك لتحرى الدقة فى التعامل مع الأرقام .

ولكن الخبر السار حقاً هو أنه مع التقدم الذى حققته التكنولوجيا والمنتجات الجديدة أصبح من السهل اليوم تعلم المهارات الضرورية لوضع نظامك الخاص وتطوير معرفتك المالية سريعاً .

يمكنك أن تتقدم سريعاً ، ولكن لا تلجأ إلى الطرق المختصرة

" لخفض ضرائبك اشتر منزلاً كبيراً ، واغرق فى مزيد من الديون حتى تلغى ضرائبك "

" منزلك يجب أن يكون أكبر استثماراتك " .

" من الأفضل أن تشترى الآن لأن الأسعار دائماً ما ترتفع " .

" حقق الثراء ببطء " .

" عش بمستوى أقل من إمكانياتك " .

ولكن إذا قضيت بعض الوقت فى دراسة وتعلم الموضوعات المطلوبة على الجانب الأيمن من المربع فإن مثل هذه الآراء ليس لها مغزى . قد يكون لها معنى بالنسبة لشخص على الجانب الأيسر من المربع وليس لشخص على الجانب الأيمن . فى وسعك أن تفعل ما يحلو لك ، وأن تتقدم بأسرع ما يمكنك ، وتحقق الثراء الذى ترغب فيه ، ولكن يجب أن تدفع الثمن ، يمكنك أن تمضى وقتاً سريعاً فى طريقك ، ولكن تذكر أنه لا توجد طرق مختصرة .

إن هذا الكتاب لا يقدم أية إجابات عن تساؤلات ؛ بل يدور حول التحديات المالية والأهداف التى يمكنك تحقيقها من وجهة نظر مختلفة . ولا يعنى ذلك أن هناك وجهة نظر أفضل من غيرها ؛ ولكن من الذكاء الاستعانة بأكثر من رأى .

وبقراءتك للفصول القادمة سوف تلقى نظرة على الأمور المالية والمشروعات والحياة من وجهة نظر مختلفة .

الفصل الثامن

كيف أحقق الثراء ؟

عندما كان يُطرح عليّ سؤال : " كيف تعلمت الطريقة التى تمكنك من تحقيق الثراء ؟ " . كنت أجيب : ـ " من لعبة " بنك الحظ " التى كنت ألعبها وأنا صغير " .

يظن بعض الناس أننى أمزح بينما يعتقد البعض أننى ألقى نكتة ؛ ولكن لم أكن أقصد أى مزاح بما ذكرته ، ففكرة تحقيق الثراء الموجودة فى لعبة " بنك الحظ " بسيطة وفعالة فى الحياة كما فى اللعبة .

أربعة منازل خضراء اللون وفندق أحمر

ربما تذكر أن سر تحقيق الثروة فى لعبة " بنك الحظ " هو شراء أربعة منازل خضراء اللون واستبدالها بفندق أحمر كبير . وهذا هو كل ما يتطلبه الأمر ، وهذه هى الصيغة التى طبقتها أنا وزوجتى من أجل تحقيق الثراء .

فعندما ساءت الأوضاع فى سوق العقارات قمت أنا وزوجتى بشراء أكبر عدد ممكن من البيوت الصغيرة بالمال القليل الذى كنا نملكه ، وعندما تحسنت أوضاع السوق قمنا بشراء فندق أحمر ضخم ، ولم نكن مضطرين للعمل لأن التدفق المالى من الفندق الضخم والشقق السكنية والمخازن الصغيرة كان يغطى نفقاتنا .

ينطبق الأمر ذاته على الهامبورجر أيضاً

إذا كنت لا تحب مجال العقارات ، فكل ما عليك فعله هو طهى الهامبورجر ، وأقم مشروعاً حول هذا الهامبورجر وقم بتسويقه ، وفى غضون سنوات قليلة سوف يتدفق المال عليك بقدر أكبر مما تستطيع إنفاقه .

وفى الواقع هذه هى الكيفية التى يمكن أن يصبح بها المرء فاحش الثراء بأيسر الطرق ، وفى ظل عالم التكنولوجيا المتطور فإن مبادئ تحقيق الثراء الفاحش تظل بسيطة ولا تعتمد على التكنولوجيا المتقدمة . إننى أود أن أقول إن الأمر ليس أكثر من مجرد فطرة سليمة ، ولكن لسوء الحظ عندما يتعلق الأمر بالمال تصبح هذه الفطرة السليمة عديمة الجدوى .

على سبيل المثال ليس هناك أى معنى لمنح الأفراد مهلة ضريبية لفقدهم المال ، بينما يقضون عمرهم كله وهم غارقون فى الديون ، أو أن تعتبر منزلك من الأصول بينما هو من الخصوم التى تستنفد مالك كل يوم ، أو أن يكون لدينا حكومة قومية تنفق من المال ما يفوق ما تجمعه من ضرائب ، أو أن ترسل طفلك إلى المدرسة أملاً فى أن يتمكن فى يوم ما من الأيام من الحصول على وظيفة دون أن يتعلم أى شيء عن المال .

من السهل أن تفعل ما يفعله الأثرياء

من السهل تقليد ما يفعله الأثرياء ، فأحد الأسباب التى تجعل العديد من الأثرياء لا يحسنون صنعاً فى المدرسة هو أن الجزء المتعلق " بما يفعله " الأثرياء ليس صعباً ، ولست مضطراً للذهاب إلى المدرسة حتى تصبح ثرياً ، فالجزء الخاص " بالقيام " بما يفعله الأغنياء ليس بالتأكيد علم دراسة الصواريخ .

هناك كتاب كلاسيكى أنصحك بقراءته بقلم " نابوليان هيل " وعنوانه : " Think And Grow Rich " أو " فكر وحقق الثراء " ، لقد قرأت هذا الكتاب عندما كنت شاباً ، وكان له الفضل فى تغيير مجرى حياتى ، وفى حقيقة الأمر كان والدى الثرى هو الذى نصحنى بقراءته وقراءة غيره من الكتب التى على شاكلته .

وهناك سبب وجيه وراء تسمية الكتاب باسم " فكر وحقق الثراء " ، ففى حقيقة الأمر الأشخاص الذين يعملون عملاً مضنياً لا ينتهى بهم المطاف إلى الثراء ، لذلك إذا أردت أن تكون ثرياً فعليك " التفكير " والتفكير بمفردك بدلاً من السير وراء القطيع . وأعتقد أن أحد الأصول العظيمة التى يتمتع بها الأثرياء هو أنهم يفكرون بصورة مختلفة عمن حولهم ، أما بالنسبة للغالبية العظمى من الأفراد فما تبقى لهم هو العمل المضنى والضرائب الجائرة والدين مدى الحياة .

وعندما يسألنى أحدهم قائلاً : " ماذا أفعل حتى أنتقل من الجانب الأيسر من المربع إلى الجانب الأيمن ؟ " فإننى أجيبه بقولى : " إن الأمر لا يتعلق بما يتحتم عليك القيام به ، بل بحاجتك لتغيير أسلوب تفكيرك " بمعنى آخر مَنْ الشخص الذى يجب أن " تكونه " حتى تفعل ما هو مطلوب منك "

هل تريد أن تكون ذلك النوع من الأفراد الذى يظن أن شراء أربعة منازل خضراء اللون وتحويلها إلى فندق أحمر أمر سهل . أم ذلك النوع من الأشخاص الذى يظن أن هذا أمر صعب ؟

منذ سنوات مضت كنت أحضر إحدى الندوات حول تحديد الأهداف . كان ذلك فى منتصف السبعينيات ، ولم أصدق نفسى حقاً عندما كنت أدفع ١٥٠ دولاراً مضيعاً أيام السبت والآحاد الجميلة فى تعلم كيفية تحديد الأهداف . لقد كنت أفضل أن أذهب للتزلج على الماء بدلاً من جلوسى هكذا ، ولكن هأنذا أدفع المال لأحدهم لتعليمى كيفية تحديد الأهداف ، وكدت أتراجع عن الحضور عدة مرات ؛ ولكن ما تعلمته فى هذه الندوات ساعدنى على تحقيق أهدافى فى الحياة .

لقد كتبت المحاضِرة على السبورة هذه الكلمات الثلاث :

كن ـ افعل ـ امتلك

وبعدها أشارت قائلة : " إن الأهداف تتعلق بالجزء الخاص بالامتلاك " ، وهى أهداف مثل الحصول على جسم مثالى أو إقامة علاقة مثالية ، أو امتلاك ملايين الدولارات ، أو التمتع بصحة جيدة ، أو التمتع بالشهرة ، وما إن يعرف الأشخاص ما يرغبون فى امتلاكه أو الحصول عليه ، أى أهدافهم ، حتى يبدأوا فى وضع قوائم بما يجب أن يفعلوه " . لهذا يوجد لدى غالبية الأشخاص قوائم " مهام " ، حيث يحددون أهدافهم ومن ثم يبدأون فى " تنفيذ " تلك المهام .

وقد استخدمت المحاضرة مثال الجسم المثالى حيث إن ما يفعله الأفراد عندما يرغبون فى الحصول على جسم مثالى هو اتباع نظام غذائى وبعدها الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية ، ويستمر ذلك عدة أسابيع ثم يعود غالبيتهم لأسلوبهم القديم فى تناول الطعام ، أى البطاطس المقلية والبيتزا ، وبدلاً من الذهاب إلى صالة الألعاب فإنهم يجلسون لمشاهدة مباريات البيسبول فى التلفاز . وهذا مثال على " القيام بأمر ما " بدلا من تغيير نفسك " .

" ليس المهم هو النظام الغذائى ؛ ولكن الشخص الذى يجب أن تكونه لاتباع النظام الغذائى ، وكل عام يبحث ملايين الأفراد عن النظام الغذائى المثالى الذى يتبعونه حتى

يفقدوا وزنهم ويصبحوا نحفاء . إنهم يركزون على ما ينبغى عليهم فعله بدلاً من تغيير أنفسهم ، إن النظام الغذائى لن يفيدك ما لم تغير أسلوب تفكيرك " .

ولقد استخدمت المحاضِرة مثال الجولف أيضاً حيث ذكرت : " إن العديد من الأشخاص يشترون مجموعة جديدة من أدوات الجولف أملاً فى تحسين مستوى لعبهم . وبدلاً من بدء المباراة وهم يتحلون بأسلوب وطريقة تفكير ومعتقدات لاعب الجولف المحترف ، فإنهم يركزون على الأدوات ؛ ولكن لاعب الجولف السيئ الذى لديه أدوات جولف جديدة يظل رغم ذلك لاعب جولف سيئًا أيضاً " .

ثم انتقلت بعد ذلك لمناقشة الاستثمارات : " إن العديد من الأشخاص يظنون أن شراء الأسهم أو الاشتراك فى صناديق الاستثمار التعاونية سوف يجعلهم أثرياء ؛ ولكن بمنتهى البساطة شراء الأسهم أو الاشتراك فى صناديق الاستثمار أو العقارات أو السندات لن يضمن لك النجاح المالى ، فالشخص الذى يمتلك عقلية شخص فاشل سوف يظل فاشلاً مهما اشترى من أسهم أو سندات أو عقارات . "

ثم تناولت بعد ذلك مثال العثور على الشريك المثالى ، فقد يذهب كثيرون إلى المطاعم أو إلى العمل أو إلى النوادى بحثاً عن الشخص المثالى المناسب لهم ، فتى الأحلام أو فتاة الأحلام . هذا هو ما " يفعلونه " وذلك بالذهاب والبحث عن " الشخص المناسب " بدلاً من محاولة تحسين أنفسهم حتى يصبحوا هم ذلك " الشخص المناسب " .

وأحد الأمثلة التى ذكرتها عن العلاقات : " فى الزواج يحاول الكثيرون تغيير الشخص الآخر حتى يمكنهم تحسين وضع زواجهم بدلاً من محاولتهم تغيير أنفسهم مما يؤدى إلى وقوع المشاحنات ، لهذا من الأفضل أن تغير من نفسك أولاً ، لا تحاول تغيير الطرف الآخر بل غيّر أفكارك أنت عن الشخص الآخر " .

وبينما كانت تتحدث عن العلاقات كنت أفكر فى الكثير من الأشخاص الذين قابلتهم فى حياتى ، وكانوا يريدون " تغيير العالم " ولكن لم يحققوا أيا من هذا . فلقد كانوا يريدون تغيير جميع من حولهم إلا أنفسهم .

وعندما أشارت المحاضِرة إلى مثال المال ذكرت : " وعندما يتعلق الأمر بالمال يحاول كثيرون تقليد الأثرياء " فيما يفعلون " وفيما " يملكون " لذلك يحاولون شراء منزل يبدو عليه الثراء وسيارة تنم عن الثراء ، ويلحقون أبناءهم بالمدارس التى يذهب إليها أبناء الأثرياء ، وكل ما يسفر عنه ذلك هو أن هؤلاء الأشخاص يضطرون إلى ممارسة أعمال شاقة " ليفعلوا " كما يفعل الأثرياء ، وهم يغرقون فى الكثير من الديون مما يؤدى فى النهاية إلى قيامهم بالمزيد من الأعمال المضنية وهو ما لا يفعله الأثرياء .

كنت أهز رأسى موافقاً على حديثها بينما جلست فى آخر الغرفة ، إن والدى الثرى لم يستخدم نفس هذه المفردات لشرح الأمر ولكنه كان عادة ما يقول لى " يظن الناس أن

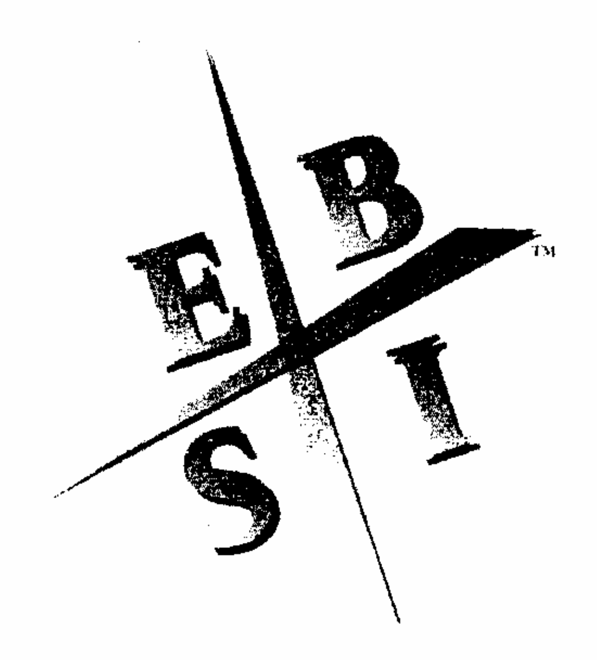
العمل المضنى وشراء الأشياء التى تجعلهم يبدون مثل الأثرياء سوف يجعلهم أثرياء ؛ ولكن فى أغلب الأحيان لا يجعلهم ذلك أثرياء بل أكثر فقراً " .

وأثناء عطلات نهاية الأسبوع أصبح كثير مما كان يقوله لى والدى الثرى له معنى . لقد كان والدى يعيش حياته باعتدال ، وبدلاً من أن يعمل عملاً شاقاً لتسديد الفواتير كان يبذل قصارى جهده للحصول على المزيد من الأصول ، لذلك لو قابلته فى الشارع فسوف تجده مثل أى شخص آخر حيث كان يقود سيارة صغيرة عادية وليست سيارة فارهة ، وفى يوم من الأيام بينما كان فى أواخر الثلاثينات من العمر بدأ يبرز كواحد من أصحاب النفوذ وبدأت شهرته عندما اشترى أحد العقارات البارزة فى هاواى . وبعدما بدأ اسمه يظهر على صفحات الجرائد أخذ الناس يعرفون أن هذا الشخص الهادئ الذى لا يحب التظاهر يملك الكثير من المشروعات والعقارات البارزة . وعندما كان يتحدث كان المصرفيون يستمعون إليه ، وقليلون جداً هم من رأوا المنزل المتواضع الذى كان يسكن فيه ، ولم ينتقل إلى منزل فخم جديد إلا بعد أن تدفق عليه المال من الأصول التى يمتلكها ، إنه لم يلجأ إلى الحصول على قرض بل دفع ثمن المنزل نقداً .

بعد عطلة نهاية الأسبوع أدركت أن العديد من الأفراد يحاولون " القيام " بما يعتقدون أن الأثرياء يفعلونه ويحاولون " الحصول " على ما يملكه الأثرياء ، لذلك عادة ما يشترون منازل فخمة ويستثمرون أموالهم فى أسهم البورصة ؛ لأن هذا ما يفعله الأثرياء كما يظنون . ومع هذا كان والدى الثرى يحاول أن يخبرنى أنه إذا ظل هؤلاء الأفراد يفكرون بنفس أسلوب الفقراء وأصحاب الطبقة المتوسطة وظلوا على معتقداتهم وأفكارهم ثم حاولوا بعد ذلك تقليد أفعال الأثرياء ، فسوف ينتهى بهم الأمر بامتلاك ما يملكه الفقراء وأفراد الطبقة المتوسطة ، وهكذا أصبح لصيغة . " كن ـ افعل ـ امتلك " معنى .

إن مربع التدفق المالى يدور حول جوهر الفرد وليس أفعاله

إن الانتقال من الجانب الأيسر من المربع إلى الجانب الأيمن لا يتعلق كثيراً " بما يفعله " المرء ، ولكن بما يجب أن " يكونه " .



إن الأمـر لا يتعلـق بمـا يفعلـه أصـحاب الفئـتين , " I "صـاحب المشـروع ، " B " المستثمر بل بأسلوب " تفكيرهم " وجوهر " شخصيتهم " .

الجيد فى الأمر أن تغيير أسلوب التفكير لا يكلف مالاً ، بل يمكن القيام به مجانـاً . ولكن السيئ فى الأمر أنه أحياناً يكون من الصعب تغيير بعض الأفكار المتأصلة بـداخلنا والتى توارثناها جيلاً بعد جيل ، أو أفكار تعلمناهـا مـن أصـدقائنا أو مـن العمـل أو مـن المدرسة ، ومع هذا يمكننا القيام بذلك وهذا هو محور كتابى . إنه لا يـدور حـول كيـف تفعل ما يجعلك ثرياً . إن الكتاب لا يدور حـول أسـهم يمكنـك شـراؤها أو أى صـناديق الاستثمار أكثر ضماناً بل يدور حـول تعزيـز أفكـارك (كـن) حتـى تقـوم (افعـل) بمـا سيجعلك فى النهاية تحقق الحرية المالية (امتلك) .

الأمان هو الموضوع الأساسى الذى يشغل بـال أفراد الخـانة " E " الموظـف

بصفة عامة يميـل أفـراد الخانـة " E " إلى البحـث عـن الأمـان عنـدما يتعلـق الأمـر بالمال ، وعادة ما يقدرون الأمان أكثر من المال . إنهم قد يجازفون فـى نـواح أخـرى مـن حياتهم مثل الرياضة ؛ ولكن لا يفعلون ذلك عندما يتعلق الأمر بأموالهم .

الكمال هو ما يشغل بال أفراد الخانة " S "
المشتغل بالأعمال الحرة

مرة أخرى إننى أتحدث بصفة عامة ... ولكن ما لاحظته بين الأفراد الذين ينتمون حالياً إلى الخانة " s " ، والذين يحاولون الانتقال إلى الجانب الأيمن من مربع التدفق المالى هو سيطرة أسلوب " افعل بنفسك " على عقولهم ، فهم يفضلون أن يفعلوا الأشياء بأنفسهم ؛ لأنهم فى حاجة ملحة لضمان حسن أداء العمل ؛ ولأنهم يجدون صعوبة فى العثور على من يقوم بالعمل على أكمل وجه فإنهم يقومون به بأنفسهم .

وبالنسبة لكثير من أفراد هذه الفئة فإن النقطة الأساسية هى فرض " السيطرة " ، فهم يكرهون ارتكاب الأخطاء ، والأكثر من ذلك أنهم يمقتون أن يقوم الآخرون بارتكاب الأخطاء والإساءة إلى صورتهم وهو ما يجعلهم متميزين فى فئتهم ، ويجعلك توظفهم لأداء مهام معينة من أجلك ، فأنت تريد من طبيب أسنانك أن يكون مثاليًا فى أدائه ، وكذلك الحال بالنسبة لمحاميك ، وجراح المخ والأعصاب ، ومهندسك فلهذا تدفع لهم الأموال ، وهذا هو سر قوتهم وسر ضعفهم فى آن واحد .

الذكاء العاطفى

إن الإنسانية جزء من طبيعة تكويننا كبشر وكوننا بشراً يعنى امتلاكنا للعواطف . وجميعنا نمتلك تلك العواطف ، فجميعنا نشعر بالخوف والحزن والغضب والحب والكره والإحباط وغيرها من المشاعر .

وعندما يتعلق الأمر بالمال والمخاطرة به فإننا نتعرض لمشاعر الخوف . حتى الأثرياء منا . ولكن الفرق هو أسلوب تعاملنا مع مشاعر الخوف تلك ، فبالنسبة للعديد من الأفراد تدفعهم مشاعر الخوف إلى " التزام جانب الأمان وعدم المخاطرة " .

أما بالنسبة للآخرين خاصة على الجانب الأيمن من المربع يجعلهم الخوف من إضاعة المال يفكرون بأسلوب " التحلى بالذكاء وإدارة المخاطرة " .

إنها نفس المشاعر ولكن توجد فى الوقت نفسه أفكار مختلفة وأشخاص مختلفون وأفعال مختلفة وممتلكات مختلفة .

الخوف من إضاعة المال

أعتقد أن السبب الرئيسى الذى يدفع البشر للكفاح مالياً هو الخوف من فقدان المال وبسبب هذا الخوف عادة ما يلجأ الأفراد إلى التزام جانب الأمان ، أو فرض

سيطرتهم الشخصية على الأمور ، أو يولون المهمة لشخص آخر يظنون أنه خبير فى هذا المجال ، ويتضرعون إلى السماء ألا يضيع مالهم حتى يجدوه حين يحتاجون إليه .

إذا كان الخوف يجعلك حبيساً فى فئة من الفئات الأربع فإننى أنصحك بقراءة كتاب " Emotional Intelligence " بقلم " دانييل جولمان " . ففى هذا الكتاب يفسر " جولمان " السؤال المحير منذ القدم ، وهو لماذا لا يحسن المتفوقون دراسياً صنعاً من الناحية المالية فى عالمنا الحقيقى ، وإجابته على ذلك هى أن الذكاء العاطفى أشد تأثيراً من الذكاء الأكاديمى ؛ لذلك فإن الأفراد الذين يجازفون يرتكبون الأخطاء ويصححونها ويحسنون أوضاعهم عن الذين تعلموا عدم ارتكاب الأخطاء خشية المخاطرة . إن الكثيرين يتركون الدراسة بدرجات معقولة ، ولكنهم يكونون غير مستعدين للمجازفة خاصة المجازفة المالية ، والسبب وراء عدم تحقيق المدرسين للثراء هو عملهم وسط بيئة تعتمد على فكرة " عاقب من يرتكب الأخطاء " ، وهم شخصياً يخشون ارتكاب الأخطاء . ولكن من أجل تحقيق الحرية المالية نحتاج لأن نتعلم كيف نرتكب الأخطاء وندير المخاطرة .

إذا ظل الأفراد على خوفهم من إضاعة المال أو القيام بأشياء مختلفة عن الآخرين فإن تحقيق الثراء يكاد يكون أمراً مستحيلاً حدوثه مطلقاً حتى إن كان فى سهولة شراء أربعة منازل خضراء اللون ومبادلتها بفندق واحد ضخم ، أحمر اللون .

إن الذكاء العاطفى أشد قوة

بعد قراءتى لكتاب " جولمان " ، أدركت أن الذكاء العاطفى يشكل ٩٠٪ من الذكاء المالى والـ ١٠٪ المتبقية تشكلها المعلومات التقنية عن المال . ويستشهد " جولمان " بما ذكره الكاتب " إرازموس روتردام " فى القرن السادس عشر عن الصراع بين العقل والعاطفة ، وكانت النسبة التى ذكرها " إرازموس " لقياس الصراع بين العقل والعاطفة هى ٢٤ : ١ . بمعنى آخر عندما تصل العواطف إلى ذروتها فإن قوتها تعادل قوة العقل بأربع وعشرين مرة . لست أدرى إن كانت هذه النسبة صحيحة ، ولكنها مفيدة كمؤشر على قوة التفكير العاطفى مقارنة بقوة العقل .

٢٤ : ١

التفكير العاطفى : التفكير العقلانى

لقد مررنا جميعاً بلحظات تغلبت فيها العاطفة على العقْل ، وإننى على يقين من أن أغلبنا قد قام بالآتى :

١. قال أشياء عند الغضب وندم عليها فيما بعد .
٢. انجذبنا لأشخاص لم يكونوا مناسبين لنا ، ومع ذلك ظلت علاقتنا بهم قائمة أو الأسوأ من ذلك أننا تزوجناهم .
٣. بكينا أو رأينا شخصاً يبكى بهستيريا لفقده شخصاً عزيزاً عليه .
٤. فعلنا شيئاً عن عمد لإيذاء من نحبهم لأنهم آذونا .
٥. تحطم فؤادنا ولم نتغلب على الأمر إلا بعد فترة طويلة .

تلك بعض الأمثلة القليلة عن تغلب العاطفة على العقل ، ولكن هناك أوقاتاً تتفوق فيها نسبة العاطفة على العقل ٢٤ : ١ ، وعادة ما تسمى تلك الأوقات بـ :

١. إدمان ، مثل الإفراط فى الطعام ، والتدخين والجنس والمخدرات .
٢. مخاوف مرضية مثل الخوف من الثعابين والمرتفعات والأماكن الضيقة والظلام والغرباء .

هذه السلوكيات تشكل العواطف ١٠٠٪ من أسبابها ، فليس للتفكير العقلانى سيطرة كبيرة على الأفكار العاطفية عندما يتعلق الأمر بالإدمان أو بالمخاوف المرضية .

الخوف المرضى من الثعابين

عندما كنت فى مدرسة الطيران كان لدىّ صديق يعانى من خوف مرضى من الثعابين ، وأثناء حضورى إحدى الندوات عن كيفية **البقاء فى البرية** أحضر المعلم ثعباناً غير مؤذ ليدربنا على كيفية أكله . وعندما شاهد **صديقى الثعبان** أخذ يقفز ويصرخ وخرج مسرعاً من الغرفة ، ولم يتمالك نفسه فهو لم **يكن يخشى الثعابين** فحسب ، ولكن فكرة أكل الثعبان كانت أكبر مما يحتمل .

الخوف المرضى من المال

لقد رأيت أفراداً يتصرفون مثل صديقى عندما يتعلق **الأمر** بالمخاطرة **بالمال** . فبدلاً من معرفة المزيد عن الاستثمارات تجدهم يقفزون ويصرخون ويسرعون بالفرار من الغرفة .

فموضوع المال يثير الكثير من المخاوف العاطفية العميقة التى **يصعب وضعها فى** قائمة ، وكلنا نعانى من تلك المخاوف أنا وأنت والكل ولكن **لماذا ؟ السبب هو أن المال** موضوع عاطفى شئت أم أبيت ، فكثيرون يعجزون عن **التفكير بعقلانية فى موضوع**

المال ، وإذا لم تكن تصدق ذلك فانظر لما يحدث في سوق البورصة . فلا يوجد أى منطق فى غالبية أسواق البورصة بل توجد فقط مشاعر الطمع والخوف . انظر كيف يصعد الأفراد إلى سيارتهم الجديدة يتشممون الجلد الداخلى للسيارة ، وكل ما على مندوب المبيعات فعله هو الهمس بتلك الكلمات السحرية : " مقدمة بسيطة وقسط مريح " حتى يذهب المنطق أدراج الرياح .

الأفكار العاطفية تبدو منطقية

تكمن المشكلة فى الأفكار العاطفية العميقة فى أنها تبدو منطقية لمن ينتمى إلى الفئة " E " أو الموظف ، فعندما تظهر مشاعر الخوف على السطح فإن الفكرة المنطقية التى تسيطر عليه هى " الالتزام بجانب الحذر وعدم المخاطرة " . أما بالنسبة لمن ينتمون إلى الفئة " I " المستثمر فهذه الفكرة غير منطقية .

وبالنسبة لأفراد الفئة " S " أصحاب المشروع عندما يرتبط الأمر بالوثوق فى الآخرين للقيام بعمل ما ، فإن الفكرة المنطقية التى تسيطر عليهم هى : " سوف أقوم بالعمل بنفسى " .

لهذا السبب تكون المشروعات من نوع الفئة " S " أى صاحب المشروع ، مشروعات عائلية ، حيث يكون هناك شعور قوى بالثقة ، فبالنسبة لهم تعد رابطة الدم أقوى الروابط .

لذلك هناك فئات مختلفة ومنطق مختلف وأفكار مختلفة وأفعال مختلفة وممتلكات ومشاعر مختلفة ؛ لهذا تجعلنا المشاعر بشراً ، وإدراكنا لحقيقة وجود تلك المشاعر يشكل جزءاً كبيراً من تكويننا كبشر .

والذى يحدد طريقة تصرفنا هو أسلوب استجابتنا لتلك المشاعر .

لا أشعر بميل لذلك

إن أحد سبلى لمعرفة ما إذا كنت تفكر بعاطفتك أم بعقلك هو استخدام لفظ " لا أميل " فى حديثك . فعادة الأشخاص العاطفيون سوف يقولون أشياء مثل : " ليس لدىّ الرغبة فى ممارسة الرياضة اليوم " ، فمنطقياً هم يعرفون أنه ينبغى عليهم التدريب .

إن الأفراد الذين يكافحون حالياً لا يستطيعون السيطرة على مشاعرهم ؛ أو يدعون عواطفهم تملى عليهم أفكارهم ، فأسمعهم يقولون :

" ليس لدىّ رغبة فى تعلم شئون الاستثمار ، فالأمر معقد " .

" الاستثمار لا يناسبنى " .
" لا أميل لإخبار أصدقائى عن مشروعى " .
" أكره مشاعر الرفض " .

الوالدان . الطفل . البالغ

تلك أفكار مصدرها المشاعر وليس العقل ، وفى علم النفس الأمر يتعلق بمعركة بين الأبوين والطفل . فالأب أو الأم عادة ما يتحدث بصيغة " الإلزام " ، فتراه على سبيل المثال يقول : " ينبغى عليك أداء واجبك المدرسى " ، بينما يتحدث الطفل بصيغة العاطفة " فيرد على إلزامه بأداء واجبه قائلاً : " لا أميل إلى القيام به " .
ومن الناحية المالية فإن جانب الأب بداخلك يقول لك من الداخل : " يجب أن تدخر المزيد من المال . " ولكن الطفل الذى بداخلك يقول : " ولكننى أود الحصول على إجازة ، وسوف أضيف نفقاتها إلى بطاقة الائتمان " .

متى تكون إنساناً بالغاً ؟

عند الانتقال من الجانب الأيسر من المربع إلى الجانب الأيمن نحتاج لأن نكون بالغين ، نحتاج جميعاً إلى النضج مالياً ، وبدلاً من أن نلعب دور الأب أو الطفل فإننا نحتاج إلى النظر إلى المال والعمل والاستثمار كبالغين ، مما يعنى معرفة ما يجب عليك فعله والقيام به حقاً ، حتى إن كنت لا ترغب فى ذلك .

الحوار الدائر بداخلك

من أهم الأمور بالنسبة للأفراد الذين يفكرون فى الانتقال من فئة إلى أخرى هو الوعى بالحوار الداخلى ... أو المنافسة التى تدور بداخلك . وتذكر دائماً أهمية كتاب " Think and Grow Rich " ، ومن أهم الأشياء فى هذا الحوار الداخلي هو يقظتك المستمرة لأفكارك الصامتة ، ولوجود هذا الحوار الداخلى . وتذكر دائماً أن ما يبدو منطقياً فى فئة من الفئات لا يبدو كذلك فى فئة أخرى . إن طريق التحول من الوظيفة والأمان المالى للحرية المالية يتطلب تغيير نمط تفكيرك . إنه طريق يتطلب منك بذل قصارى جهدك لمعرفة الأفكار القائمة على العواطف وتلك القائمة على المنطق ، فإذا كنت قادراً على كبح جماح عواطفك ، والاعتماد على المنطق ، فلديك فرصة جيدة للقيام بهذه الرحلة ، ومهما أخبرك الآخرون من الخارج فأهم حوار هو ذلك الحوار الدائر بداخلك .

عندما كنت أنا و " كيم " مشردين مؤقتاً ، وكنا نعانى من عدم الاستقرار المالى كانت عواطفنا خارج السيطرة . وفى كثير من الأوقات ما كان يبدو منطقياً أصبح مجرد عواطف لا أكثر ، وكانت مشاعرنا تعكس ما كان يردده الأصدقاء : " التزم جانب الحذر ، واحصل على وظيفة مضمونة تحقق لك الأمان ، واستمتع بحياتك " .

ولكن من الناحية المنطقية كانت الحرية تعني لنا أكثر مما يعنى الأمان . ومع بحثنا عن الحرية المالية كنا نعلم أننا سوف نجد شعوراً بالأمان لن يمنحنا إياه الأمان الوظيفى وكان لهذا مغزى بالنسبة لنا ، وكان العائق الوحيد فى طريقنا هو الأفكار التى أساسها عواطفنا . أفكار كانت تبدو منطقية ولكن على المدى البعيد لم يكن لها أى معنى ، ولكن الأمر الجيد أنه بمجرد أن ننتقل بالفعل إلى الفئة التى نريدها فإن الأفكار القديمة تصمت ، وتصبح الأفكار التى كنا نرغب فيها هى واقعنا ، أى أفكار الفئتين " B " , " I " .

واليوم أفهم المشاعر التى تنتاب المرء عندما يقول :

" لا أستطيع المجازفة فلدىّ أسرة لابد من التفكير فيها . ولابد أن يكون لى وظيفة مضمونة " .

أو " يتطلب الحصول على المزيد من المال ، وجود مال فى البداية ، لهذا لا يمكننى أن أبدأ الاستثمار " .

أو " سوف أقوم بالأمر بنفسى " .

إننى أشعر بأفكارهم ، لأنها راودتنى من قبل ، ولكن الآن وأنا أنظر إلى الفئات الأربع بعد تحقيقى الحرية المالية من الفئتين " B " , " I " أستطيع أن أقول بمنتهى الإخلاص " إن تحقيق الحرية المالية هو أسلوب تفكير أكثر هدوءاً وأماناً .

الاختلافات بين الفئتين " E " الموظف و " B " صاحب المشروع

إن القيم العاطفية العميقة تسبب الاختلاف فى وجهات النظر ، فالصراع بين أصحاب المشاريع وموظفيهم عادة ما يكون سببه اختلاف قيمهم العاطفية . ولقد كان هناك صراع دائم بين الفئتين " E " , " B " ؛ لأن أحد الأطراف يريد زيادة فى الأجر ، والآخر يريد زيادة فى العمل . لهذا نسمع دائماً عبارة " إننى منهك من العمل ، وأتلقى أجراً زهيداً " .

ومن الطرف الآخر عادة ما نسمع " ماذا فى وسعنا أن نفعل لتحفيزهم لزيادة الجهد ، وضمان ولائهم دون أن ندفع لهم مزيداً من المال ؟ "

الاختلافات بين الفئتين صاحب المشروع " B " ، والمستثمر " I "

وهناك سبب آخر هو التوتر الدائم بين المسئولين عن تنفيذ المشروع ومستثمرى هذا المشروع ، والذين عادة ما يطلق عليهم حملة الأسهم أو أصحاب الفئتين " B " , " I " ، فأحدهما يريد مزيداً من المال لتنفيذ العمل ، والآخر يريد حصصاً أعلى قيمة .

وقد يبدو الحوار الدائر فى اجتماعات حملة الأسهم كالآتى :

مدراء الشركة : " نحتاج إلى طائرة نفاثة ؛ حتى يتسنى للمديرين التنفيذيين الحضور إلى الاجتماعات أسرع " .

المستثمرون : " نحتاج إلى عدد أقل من المديرين التنفيذيين ؛ حتى لا نحتاج إلى طائرة نفاثة . "

الاختلافات بين الفئتين " B " المشتغل بالأعمال الحرة و " S " صاحب المشروع

أثناء الصفقات التجارية عادة ما أرى أحد أفراد الفئة " S " الأذكياء مثل ، أحد المحامين ، يبرم صفقة بعدة ملايين لصالح صاحب أحد المشروعات الذى ينتمى إلى الفئة " B " . وعندما تنتهى الصفقة يصمت المحامى وقد اعترته مشاعر الحيرة والانزعاج ؛ لأن صاحب الفئة " B " يكسب الملايين . بينما يحصل صاحب الفئة " S " على أجره بالساعة .

وقد تتردد على ألسنتهم الكلمات الآتية :

المحامى : " نحن نقوم بالعمل كله فى حين يحصل هو على كل المال " .

صاحب الفئة " B " : " كم عدد الساعات التى سوف يحتسبها هؤلاء المحامون حتى ندفع مقابلها ؟ إن الأجر الذى يتلقونه كاف لشراء مؤسسة قانونية بأسرها " .

الاختلافات بين الفئة " E " الموظف والفئة " I " المستثمر

مثال آخر هو مدير البنك الذى يمنح أحد المستثمرين قرضاً لشراء أحد العقارات - فالمستثمر يكسب مئات الآلاف من الدولارات ، ولا يدفع الضرائب بينما يحصل المصرفى على راتب يخضع لضريبة مرتفعة . وهذا مثال على تعامل أحد أفراد الفئة " E " مع أحد أصحاب الفئة " I " مما يسبب ردة فعل عاطفية .

فقد يقول صاحب الفئة " E " : " لقد أعطيت قرضاً لهذا الشخص ولا يكلف نفسه حتى قول " شكراً لك " . أعتقد أنه لا يدرك كم عملنا بجد من أجله " .

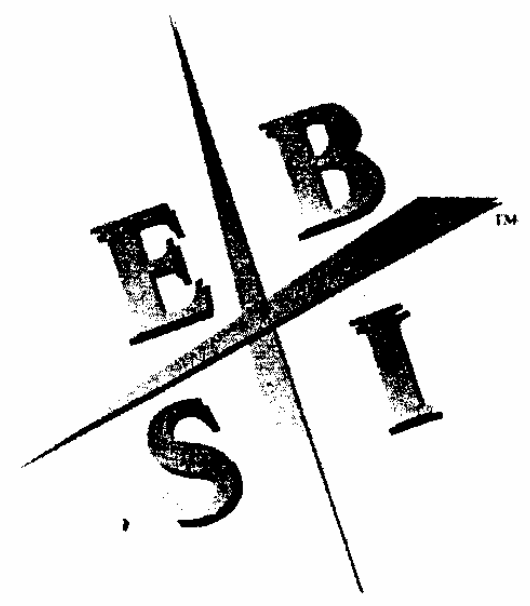
وقد يقول صاحب الفئة " I " : " رباه ، إن هؤلاء المصرفيين يصعب إرضاؤهم . يا لها من أوراق كثيرة لا قيمة لها نضطر لتجهيزها لنحصل على قرض حقير " .

زواج مضطرب عاطفياً

كانت إحدى الزيجات الأكثر اضطراباً عاطفياً التى شاهدتها بين زوجين . الزوجة كانت من الفئة " E " الموظفين تؤمن بأهمية الوظيفة والأمان المالى ، أما الزوج على الجانب الآخر فكان يظن نفسه يحتل أعلى مراتب الفئة " I " المستثمرين ، حيث كان يظن أنه سوف يصبح " وارين بافت " القادم ؛ ولكن فى واقع الحال كان أحد أفراد الفئة " S " المشتغل بالأعمال الحرة ، فهو مندوب مبيعات يعمل بالعمولة . ولكن فى دخيلة نفسه كان مجازفاً ، فقد كان يبحث عن الصفقة التى تجعله قد يحقق الثراء سريعاً ، فقد كان منتبهاً لأى أسهم جديدة يتم طرحها فى البورصة أو أى خطط استثمارية بعيدة تمنح عوائد أعلى ، أو أى صفقة عقارية يمكنه المشاركة فيها ، ولا يزال الزواج قائماً بين هذين الشخصين ولكن لا أدرى لماذا ؟ فكلاهما يصيب الآخر بالجنون ، فأحدهما يحقق مكاسبه من المجازفة والآخر يكره المجازفة ، وهذه فئات مختلفة وقيم متأصلة مختلفة أيضاً .

إذا كنت متزوجاً أو فى المراحل الأولى من علاقة

إذا كنت متزوجاً أو فى المراحل الأولى من علاقة ما ، فضع دائرة حول الفئة التى تولد منها معظم دخلك ، ثم ضع دائرة حول الفئة التى يولد منها زوجك / زوجتك دخله / دخلها .



إن السبب الذى جعلنى أطلب منك أن تفعل ذلك هو أنه من الصعوبة بمكان أن يكون هناك حوار بين شركاء لا يفهم أحدهما الفئة التى يأتى منها الشريك الآخر .

الصراع بين الأغنياء والمتعلمين

هناك صراع آخر صامت شاهدت وقائعه ، وهو الاختلاف فى وجهات النظر بين المتعلمين والأثرياء .

خلال السنوات التى بحثت خلالها الاختلافات القائمة بين الفئات المختلفة كنت عادة ما أسمع المصرفيين والمحامين والمحاسبين ، وغيرهم يتذمرون فى صمت من أنهم رغم كونهم متعلمين ، إلا أنهم يكسبون المال بنفس القدر الذى يكسبه هؤلاء الأقل تعليماً منهم ، والذين يحصلون على الأموال الوفيرة . وهذه المعركة أطلق عليها صراع بين أفراد ينتمون إلى الجانب الأيسر من المربع ، وأفراد ينتمون إلى الجانب الأيمن منه . أو هو فئة " E - S " ضد " B – I " ، فالأمر لا يتعلق بكون الفئتين " B " , " I " غير متعلمين ؛ لأن كثيرين منهم متعلمون تعليماً عالياً ، ولكن العديد من أفراد الفئتين " I " ، و " B " لم يكونوا متفوقين دراسياً ، ولم يتلقوا تدريباً فى مدارس متخصصة مثل المحامين والمحاسبين أو تلقوا تعليماً فى إدارة الأعمال .

ومن قرأ كتابى " الأب الغنى والأب الفقير " فسوف يعلم أنه يدور حول الصراع بين المتعلمين والأثرياء . لقد كان والدى المتعلم تعليماً راقياً والفقير يشعر بالفخر الشديد من أنه قضى سنوات دراسية فى جامعات شهيرة مثل جامعة " ستانفورد " وجامعة " شيكاغو " . أما والدى الثرى فقد ترك الدراسة لإدارة مشروع أسرته بعد وفاة والده ؛ لذلك لم يكمل دراسته الثانوية ، ومع هذا حقق ثروة هائلة .

وبعدما تقدم بى العمر ، وبدا أننى أكثر تأثراً بوالدى الثرى غير المتعلم كان والدى يأخذ موقف المدافع عن مكانته فى الحياة من آن لآخر . وفى يوم من الأيام انفجر والدى المتعلم غاضبًا :

" لقد حصلت على شهادات جامعية راقية من جامعات شهيرة . فما الذى حصل عليه صديق والدك ؟ "

فصمتُّ قليلاً ، ثم أجبته : " لديه المال ووقت الفراغ " .

الأمر أكبر من مجرد تغيير فكرى

كما ذكرت سابقاً فإن تحقيق النجاح فى الفئتين : " I " صاحب المشروع ، و " B " المستثمر يتطلب أكثر من مجرد المعرفة الفنية والأكاديمية ، فعادة ما يتطلب تغيير التفكير العاطفى المتأصل والمشاعر والمعتقدات والمواقف ، وتذكر صيغة :

كن ـ افعل ـ امتلك

إن ما يفعله الأثرياء أمر سهل نسبياً ؛ ولكن يكمن الاختلاف فى جزء " كن " هذا ، فالاختلاف قائم فى أفكارهم ، وتحديداً فى الحوار الداخلى الدائر مع أنفسهم ؛ لهذا كان والدى الثرى يمنعنى من قول :

" لا أستطيع تحمله "

" لا أستطيع القيام بذلك "

" التزم الحذر "

" لا تفقد المال "

" ماذا يحدث إن أخفقت ولم تتمكن من تصحيح وضعك "

كان يمنعنى من قول تلك الكلمات لإيمانه بأن الكلمات أقوى وسيلة متاحة أمام البشر ، فما يقوله المرء وما يفكر فيه يصبح حقيقياً .

كان والدى عادة ما يقتبس أقوالاً تحمل هذه المعانى من الكتب المقدسة " . وكان والدى الثرى يؤمن بأن ما نردده بيننا وبين أنفسنا هو حقيقتنا ، لهذا أشك فى أن الأشخاص الذين يكافحون مالياً عادة ما تسيطر عليهم عواطفهم وتتحكم فى حياتهم ، وإلى أن يتعلم المرء كيف يسيطر على الأفكار القائمة وعلى العاطفة فإنه يستخدم فى حياته كلمات مثل :

" لن أحقق الثراء قط " .

" لن تنجح هذه الفكرة مطلقاً " .

" الأمر تكلفته مرتفعة بالنسبة لى " .

فإذا كانت الأفكار قائمة على العاطفة فإنها عادة ما تتسم بالقوة الشديدة ؛ ولكن الأمر الجيد أنه يمكن تغيير ذلك بمساعدة الأصدقاء الجدد والأفكار الجديدة وقليل من الوقت .

إن الأشخاص الذين يخشون الخسارة عليهم ألا يستثمروا بمفردهم ، ومن الأفضل أن يتركوا الأمر للمحترفين ولا يتدخلون فى عملهم .

ومن الأمور الجديرة بالملاحظة أننى قابلت العديد من المحترفين الذين لا يخشون شيئاً عندما يستثمرون أموال الآخرين ويربحون أموالاً طائلة ، ولكن عندما يستثمرون أو يجازفون بأموالهم يستولى على مشاعرهم الخوف ؛ لدرجة أنهم يخسرون ، فعواطفهم تسيطر على تفكيرهم ولا يتبعون المنطق .

وقابلت كذلك أفراداً يمكنهم استثمار أموالهم وتحقيق المكاسب باستمرار ، ولكن يفقدون هدوءهم عندما يطلب منهم استثمار أموال الآخرين .

لذلك فربح المال أو خسارته موضوع عاطفى ، ولقد أخبرنى والدى الثرى بسر ، ألا وهو كيفية التعامل مع تلك العواطف فقد كان يقول دائماً : " لكى تحقق النجاح كمستثمر أو كرجل أعمال يجب أن تحيّد عواطفك تجاه الربح أو الخسارة ، فالربح أو الخسارة جزء من اللعبة " .

التخلى عن وظيفتى المضمونة

كان لدى صديقى " مايك " نظام خاص به ، هذا النظام وضعه والده ، أما أنا فلم أكن أملك ثروة ، لذلك كنت أعلم أنه فى يوم ما من الأيام سوف أترك العش المريح والآمن ، وأبنى لنفسى عشاً جديداً .

فى عام ١٩٧٨ استقلت من عملى المضمون فى شركة زيروكس ، وخطوت أولى خطواتى الصعبة دون أن يتوفر لدىّ شبكة أمان ، وكانت الضوضاء التى تملأ رأسى بسبب الخوف والشك مرتفعة للغاية . وكاد الخوف يشل حركتى وأنا أقدم استقالتى وأحصل على آخر راتب وأخرج من الشركة . وكان يتردد فى جنباتى صوت أفكارى المدمرة ومشاعرى ، فقد كنت أوبخ نفسى بصوت مرتفع وبقوة لدرجة منعتنى من سماع أى شيء آخر . وكان هذا أمراً جيداً ؛ لأن كثيرين من زملائى فى العمل كانوا يقولون : " سوف يعود ، ولن ينجح قط . "

ولكن كانت المشكلة أننى كنت أردد لنفسى الشيء ذاته ، لقد ظلت تلك الكلمات العاطفية التى تنم عن اهتزاز الثقة فى النفس تطاردنى لسنوات حتى حققنا النجاح أنا وزوجتى فى الفئتين " B " , " I " . واليوم مازلت أسمع تلك الكلمات ، ولكن خف أثرها إلى حد كبير . وأثناء المحاولات التى بذلتها لتحمل الشك فى قدراتى تعلمت كيف أبتدع كلمات جديدة أخرى تشجعنى على مواصلة الطريق ، كلمات مثل :

" اهدأ ، فكر بوضوح ، حاول الالتزام بسعة الأفق ، استعن بمشورة أهل الخبرة ، تحلَّ بالثقة والإيمان فى قوة عليا تريد لك الخير " .

لقد تعلمت أن أختلق كلمات التشجيع تلك داخلياً ، بالرغم من أن هناك جزءاً بداخلى كان يشعر بالخوف .

لقد كنت أعلم أنه ليس أمامى فرصة كبيرة فى النجاح أول مرة ، ومع هذا فالمشاعر الإيجابية التى انتابتنى مثل الثقة والإيمان والشجاعة إلى جانب وجود الأصدقاء الجيدين دفعتنى إلى مواصلة الطريق . كنت أعلم أنه يتحتم علىّ تحمل المخاطرة . وأن المخاطرة تقود المرء إلى ارتكاب الأخطاء ، وتقود إلى الحكمة والمعرفة ، وهو ما كنت أفتقر إليه . ولكن بالنسبة لى كان الفشل هو أن أدع الخوف ينتصر علىّ ، لذلك كنت مستعداً للتحرك إلى الأمام بدون وجود ضمانات كثيرة فقد زرع والدى الثرى بداخلى فكرة أن " الفشل جزء من عملية النجاح " .

رحلة داخلية

إن الرحلة من فئة إلى أخرى داخل مربع التدفق النقدى هى رحلة داخلية من مجموعة من المعتقدات والمهارات التقنية المتأصلة ، إلى مجموعة جديدة من المعتقدات والمهارات التقنية . فالأمر أشبه بتعلم قيادة الدراجات ، فى البداية تتعثر وتسقط بضع مرات ، وهو أمر عادة ما يدعو للإحراج والشعور بالإحباط ، خاصة عندما يراقب أصدقاؤك تحركاتك . ولكن بعد فترة يقل عدد مرات سقوطك ثم يتوقف السقوط وتصبح قيادة الدراجة أمراً تلقائياً ، وعندما تسقط مرة أخرى فإنك لا تكترث للأمر ؛ لأنك تعلم فى دخيلة نفسك أنك تستطيع النهوض واستكمال طريقك ، والأمر كذلك عندما تنتقل من إطار عاطفى قائم على الأمان الوظيفى إلى إطار عاطفى آخر قائم على الحرية المالية . وما إن اجتزنا أنا وزوجتى هذا الانتقال حتى تضاءل خوفنا من الفشل ؛ لأننا كنا واثقين من قدرتنا على الصمود .

وكان الحافز الذى دفعنى للاستمرار ينقسم إلى جزءين : أحدهما نصيحة والدى الثرى عندما كنت على حافة الانسحاب والعودة أدراجى إلى الوظيفة ، حيث قال : " يمكنك دائماً الانسحاب ... فلماذا تنسحب الآن ؟ " .

أما الجزء الآخر الذى جعلني فى حالة معنوية مرتفعة وهدوء عاطفي فهو اقتناعى بأننى فى منتصف الطريق تقريباً ، فلماذا أدير ظهرى الآن وأكر راجعاً ، والمسافة إلى البيت هى نفس المسافة التى ستوصلنى إلى الجانب الآخر من مربع التدفق النقدى . والأمر أشبه بتراجع " كولومبوس " عن استكمال رحلته والعودة إلى دياره ، فهو فى منتصف المحيط الأطلنطى ، ففى كلتا الحالتين المسافة واحدة .

ومما هو جدير بالذكر أن الذكاء هو معرفة الوقت المناسب للانسحاب ، ففى كثير من الأحيان أقابل أشخاصاً يصلون إلى درجة من العند تمنعهم من التوقف عن مسيرتهم ويواصلون الطريق نحو إقامة مشروع ما لن يكتب له النجاح . إن مشكلة معرفة الوقت

المناسب للاستمرار فى أمر ما أو الانسحاب منه مشكلة قديمة منذ الأزل لمن يقرر تحمل المخاطرة . وأحد حلول مواجهة هذه المشكلة هو البحث عن معلمين نجحوا بالفعل فى إتمام هذا الانتقال من قبل والاستعانة بمشورتهم ، وهذا الشخص الذى عبر بالفعل إلى الناحية الأخرى من المربع يمكنه أن يهديك إلى طريقك الصحيح . ولكن احذر نصيحة شخص كل ما فعله هو قراءة الكتب التى تتناول هذا التحول ، ويتلقى أجراً عن إلقاء محاضرات عن هذا الموضوع .

أما الكلمات الأخرى التى كانت تشجعنى على المضى قدماً فى طريقى فهى كلمات مثل :

" العمالقة عادة ما يتعثرون ويسقطون .

أما الديدان فلا ؛

لأن كل ما تفعله هو أن تحفر وتزحف " .

إن السبب الرئيسى وراء الكفاح المالى الذى يخوضه الكثيرون فى الحياة ليس افتقارهم إلى التعليم الجيد ، أو القدرة على بذل الجهد ولكن خوفهم من الخسارة . ولكن إذا منعهم الخوف من التحرك فإنهم بذلك يكونون قد خسروا بالفعل .

الخاسرون يوقفون فوزهم ويتمسكون بالخسارة

إن الخوف من الفشل يؤثر على تصرفات الأفراد بشكل غريب ، لقد شاهدت أشخاصاً يشترون أسهماً بـ ٢٠ دولاراً ، ويبيعون حصتهم عندما يصل سعر السهم إلى ٣٠ دولاراً ؛ لأنهم خائفون من خسارة ما ربحوه ، ولكن فيما بعد ارتفع السعر إلى ١٠٠ دولار ثم هبط وارتفع إلى ١٠٠ دولار مرة أخرى .

ونفس هذا الشخص قد يرى قيمة السهم تنخفض إلى ٣ دولارات ، ومع ذلك يتمسك به أملاً فى ارتفاع قيمته من جديد . وقد يتمسك بهذا السهم الذى تصل قيمته إلى ٣ دولارات طوال ٢٠ عاماً ، وهذا مثال على شخص خائف من الخسارة لدرجة تمنعه من الاعتراف بخسارته ، مما يجعله يخسر فى نهاية المطاف .

الفائزون يوقفون الخسارة ويتمسكون بفوزهم

إن الفائزين " يفعلون " أشياء على النقيض من هذا ، فعادة عندما يعرفون أنهم قد أصبحوا فى موقف الخاسر ، بمعنى أن سعر أسهمهم قد انخفض بدلاً من الارتفاع ، يقومون ببيع أسهمهم على الفور للحد من خسارتهم ، ولا يخجل معظمهم من الاعتراف بأنهم قد تكبدوا خسارة لأنهم يعرفون أن الخسارة جزء من الفوز .

وعندما يعثرون على سهم فائز يشترونه ، وما إن يصل إلى ذروة ارتفاعه يبيعونه ، ولكي يكون المرء مستثمراً عظيماً فإن عليه الالتزام بجانب الحياد فيما يتعلق بالربح أو الخسارة . ومن ثم لا تسيطر الأفكار الانفعالية مثل الخوف والطمع على تفكيرك .

الخاسرون يفعلون نفس الأشياء فى الحياة

إن الأشخاص الذين يخشون الخسارة يفعلون الشيء ذاته فى الحياة ، فجميعنا يعرف أشخاصاً :

١. ظلوا متزوجين حتى بعد انتهاء مشاعر الحب .
٢. يواصلون العمل فى وظائف ليس لها طموح وظيفى .
٣. يتمسكون بملابس و " أغراض " قديمة لن يستعملوها أبدًا .
٤. يمكثون فى مدن لا مستقبل لهم فيها .
٥. يواصلون صداقتهم بأفراد يقيدون تحركهم إلى الأمام .

الذكاء العاطفى يمكن السيطرة عليه

إن الذكاء المالى يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالذكاء العاطفى ، وأعتقد أن غالبية الأفراد يعانون مالياً ؛ لأن عواطفهم تغلب على عقلهم ؛ ولأننا من البشر تنتابنا هذه المشاعر جميعاً ، وما يحدد اختلاف " أفعالنا " و " ممتلكاتنا " فى الحياة هو أسلوب تعاملنا مع تلك العواطف .

على سبيل المثال مشاعر الخوف قد تجعل البعض منا جبناء ، والبعض الآخر شجعاناً ، ولكن لسوء الحظ عندما يتعلق الأمر بالمال فإنه يقدر لغالبية أفراد المجتمع أن يكونوا جبناء . وعندما يطل موضوع خسارة المال برأسه ، تبدأ عقول غالبية الأشخاص فى ترديد الكلمات الآتية :

١. " الأمان " أفضل من " الحرية " .
٢. " تجنب الخسارة " بدلاً من تعلم " كيفية إدارتها " .
٣. " توخّ الحذر ولا تتحاذق " .
٤. " لا أستطيع تحمل تكلفتها " بدلاً من " كيف أتحمل تكلفتها ؟ "
٥. " غالية الثمن " بدلاً من " ما قيمتها على المدى البعيد ؟ " .
٦. " التنويع " بدلاً من " التركيز " .

٧. " ماذا سيكون رأى أصدقائى ؟ " بدلاً من " ما رأيى أنا ؟ "

حكمة المجازفة

هناك علم لدراسة تحمل المخاطر خاصة المالية منها ، وأحد أفضل الكتب التى قرأتها عن موضوع المال وإدارة المخاطرة . كتاب " Trading for a Living بقلم د. " الكسندر إلدر "

بالرغم من أن الكتاب قد تم تأليفه من أجل الأشخاص الذين يتعاملون فى البورصة باحتراف فإن حكمة المخاطرة وكيفية إدارتها تنطبق على جميع المجالات المالية وسبل إدارة المال والاستثمار ، وأحد أسباب عدم نجاح أصحاب الفئة " B " أى أصحاب المشروع مقارنة بالفئة " I " المستثمر هو عدم معرفتهم بالجوانب النفسية وراء المخاطرة بالمال . بينما تتفهم الفئة " B " تلك المخاطرة حينما يتعلق الأمر بالنظم التجارية والأفراد ، وهذه المعرفة لا تترجم دائماً إلى صورة نظم مالية تجلب أموالاً .

الأمر يرتبط أكثر ما يرتبط بالنواحى العاطفية وليس التقنية

وبإيجاز ، فإن الانتقال من فئات الجانب الأيسر إلى فئات الجانب الأيمن من مربع التدفق النقدى هو انتقال عاطفى بالدرجة الأولى أكثر منه انتقالاً تقنيًا . فإذا لم يتمكن الأفراد من السيطرة على أفكارهم التى تحكمها العواطف فلا أنصحهم بالبدء فى هذه الرحلة .

والسبب الذى يجعل الأمور تبدو أشد خطورة على الجانب الأيمن من المربع لمن هم على الجانب الأيسر منه هو أن مشاعر الخوف تسيطر على تفكيرهم ، فأفراد الجانب الأيسر يظنون أن فكرة " توخى الحذر " فكرة منطقية . ولكنها ليست كذلك بل هى فكرة عاطفية ، وهذه الأفكار العاطفية هى التى تجعل الأفراد يلتصقون بفئة دون أخرى .

إن ما يفعله الأفراد على الجانب الأيمن ليس صعباً ، ولقد صدقتكم القول حين ذكرت أن الأمر يسير وسهل سهولة شراء أربعة منازل خضراء اللون مقابل ثمن زهيد ، والانتظار حتى يتحسن السوق ثم بيعها وشراء فندق أحمر ضخم .

وما الحياة إلا لعبة " بنك الحظ " بالنسبة للأفراد على الجانب الأيمن من المربع ، حقاً هناك ربح وخسارة ولكن هذا هو جزء من اللعبة والربح والخسارة هو جزء من الحياة نفسها . ولكى تنجح على الجانب الأيمن من المربع فعليك أن تحب اللعبة . إن

" تايجر وودز " ، يخسر أكثر مما يربح ومع ذلك لا يزال يحب اللعبة ، و " دونالد ترامب " خسر أمواله وكافح مما جعله أكثر ذكاءً وتصميماً . فهناك العديد من الأثرياء الذين أفلسوا قبل استعادتهم لثرائهم من جديد . فهذا جزء من اللعبة .

فإذا سيطرت العواطف على تفكير شخص ما فإنها تعميه عن رؤية أى شيء آخر وبسبب تلك الأفكار التى تحكمها المشاعر يقوم الأفراد برد فعل ولا يفكرون ، وهذه العواطف هى التى تجعل الأفراد من الفئات الأخرى يجادلون ، فسبب الجدال هو وجود اختلاف فى وجهات النظر العاطفية . إن رد الفعل العاطفى هذا هو الذى يغمض عينى المرء عن رؤية مدى سهولة الأشياء على الجانب الأيمن من المربع وخلوها من المجازفة . فإذا عجز المرء عن السيطرة على الأفكار التى تحكمها العاطفة ، والعديد منا يخفق فى ذلك فلا يحاول الانتقال إلى الجانب الأيمن من المربع .

إننى أشجع الذين يرغبون فى الانتقال إلى ذلك الجانب على الاعتماد على مجموعة دعم إيجابية طويلة الأمد ومعلم من ناحية أخرى لإرشادك . وبالنسبة لى ولزوجتى كان الكفاح الذى خضناه يستحق العناء . وبالنسبة لنا كان أهم شيء فى مربع التدفق النقدى ليس هو ما كان يتحتم علينا القيام به ، ولكن ما أصبحنا عليه فى تلك الأثناء وهذا أمر بالنسبة لى لا يقدر بثمن .

الفصل التاسع

فلتكن أنت المصرف وليس المصرفى

لقد ركزت على جزء " كن " فى صيغة " كن - افعل - امتلك " ؛ لأنه بدون أسلوب التفكير فى الموقف المناسب لن تكون مستعداً لمواجهة التغيرات الاقتصادية الهائلة التى تواجهنا اليوم ، وبعدما يتوافر لديك مهارات وأسلوب تفكير الجانب الأيمن من " النموذج الرباعى للتدفق النقدى " . فسوف تكون مستعداً لانتهاز الفرص التى سوف تتيحها تلك التغيرات " وفعل " ما يجعلك تحقق النجاح المالى .

إننى أتذكر مكالمة هاتفية تلقيتها من والدى الثرى فى أواخر عام ١٩٨٦ .

سألنى خلالها قائلاً : " هل تقوم بممارسة نشاطك فى سوق العقارات أم سوق البورصة ؟ "

فأجبته : " لا هذا ولا ذاك فكل ما أملك وضعته فى مشروعى " .

فقال : " حسناً ابتعد عن جميع الأسواق واستمر فى إقامة مشروعك فسوف يحدث شيء هائل " .

فى هذا العام وافق الكونجرس على قانون الإصلاح الضريبى عام ١٩٨٦ الذى سد ثغرات ضريبية كثيرة كان المواطنون يعتمدون عليها لحماية دخولهم . وبالنسبة للأفراد الذين كانوا يستغلون " الخسارة السلبية " من الدخل الذى يحصلون عليه من العقارات

كوسيلة للحصول على خصم ضريبى فإنهم وجدوا أنفسهم فجأة يتكبدون الخسائر ؛ لأن الحكومة انتزعت منهم ذلك الخصم الضريبى . وبعدها بدأت أسعار العقارات فى جميع أنحاء الولايات المتحدة فى التقلب ثم الانخفاض ، وفى بعض الأحيان هبطت الأسعار بنسبة ٧٠٪ ، وفجأة أصبحت قيمة العقارات أقل بكثير من الرهون . وساد الذعر أرجاء سوق العقارات وبدأت المصارف والمدخرات والقروض فى الاهتزاز . وبدأ الفشل يعم على الجميع ، ولم يتمكن الأفراد من سحب أموالهم من البنوك ثم انهارت بورصة وول ستريت فى أكتوبر عام ١٩٨٧ . وشهد العالم أزمة مالية .

لقد سد " قانون الإصلاح الضريبى " لعام ١٩٨٦ بصفة أساسية العديد من الثغرات الضريبية التى كان يعتمد عليها أفراد الفئتين " E "والموظف" S " المشتغل بالأعمال الحرة من ذوى الدخول المرتفعة على الجانب الأيسر من المربع . إن العديد منهم استثمر أمواله فى الممتلكات العقارية أو الشركات ذات المسئولية المحدودة ؛ لكى يستغلوا تلك الخسائر لموازنة أرباحهم من الفئتين " E " و " S " . وفى الوقت الذى أثر فيه انهيار البورصة والكساد على الجانب الأيمن من " مربع التدفق النقدى " إلا أن الكثير من سبل تجنب الضرائب التى اتبعها أفراد الفئتين " B "صاحب المشروع و" I " المستثمر لم يمسسها شيء .

وأثناء تلك الفترة تعلم أفراد الفئة " E " الموظفون كلمة جديدة هى " تقليص " العمالة . فسرعان ما أدركوا أنه عندما يتم الإعلان عن عملية ضخمة لخفض العمالة ، فإن سعر السهم للشركة التى تعلن عن خفض العمالة تزيد قيمته ، ولكن للأسف لم يفهموا لماذا ، وكان هناك أيضاً العديد من أفراد الفئة " S " المشتغلين بالأعمال الحرة ، والذين كانوا يكافحون للتعامل مع الكساد الناتج عن انخفاض العقارات والأسهم . ونتيجة لذلك أصبح لدىّ شعور بأن الأفراد الذين يركزون بصفة أساسية على الجانب الأيسر من المربع تكبدوا معظم الخسائر المالية كنتيجة مباشرة لقانون الإصلاح الضريبى لعام ١٩٨٦ .

انتقال الثروات

وفى الوقت الذى كان أفراد الجانب الأيسر من المربع يعانون ، ازدادت ثروات العديد من الأشخاص الذين يعملون من الجانب الأيمن من الفئتين " I " و" B " بفضل قيام الحكومة بانتزاع الثروة من البعض ومنحها للبعض الآخر .

وبتغيير القانون الضريبى تم انتزاع " الحيل الضريبية " ، التى كانت تشكل الدافع وراء الاستثمار من الأفراد الذين كانوا يشترون العقارات وفقدوا أموالهم ، ثم حاولوا بأى أموال إضافية الاستثمار فى سوق البورصة ، وعندما سدت الحكومة الثغرات الضريبية

بقانون الإصلاح الضريبى بدأت إحدى أضخم عمليات تحويل الثروات ، وأعتقد أنه تم انتزاع الكثير من الثروات من الفئتين " S " و" E " ، وتم منحها إلى الفئتين " I " و" B " .

وعندما أخفقت المدخرات والقروض والمنظمات التى أصدرت القروض الرديئة تعرضت مليارات الدولارات من المدخرات للخطر ، وكان لابد من إعادة تسديد تلك الأموال . لذلك من الذى تحمل عبء إعادة دفع مليارات الدولارات من المدخرات والعقارات التى تم حبس رهنها لحين التسديد والتى ضاعت جميعاً ؟ حسناً تحمل العبء دافعو الضرائب بالطبع ، هؤلاء الأفراد الذين كانوا يعانون بالفعل من جراء ما حدث . وهكذا سقط دافعو الضرائب فى فخ دفع فواتير بالمليارات نتيجة لتغيير القانون الضريبى .

قد يتذكر البعض منكم وكالة حكومية اسمها " آر تى سى " أو " ريزولوشن ترست كوربوريشن " ، وهى الوكالة المسئولة عن تحويل الرهن الذى تم حجزه نتيجة لانهيار سوق العقارات إلى الأفراد الذين يعرفون كيف يتعاملون معه ، وكانت تلك الوكالة بالنسبة لى ولغيرى من الأصدقاء نعمة من السماء .

وكما تذكرون فإن المال يرى بالعقل وليس بالعين وخلال هذه الفترة كانت المشاعر متأججة ، والرؤى غير واضحة وكان الأفراد يرون ما تم تدريبهم على رؤيته . وحدثت ثلاثة أشياء للأفراد على الجانب الأيسر من المربع ، وهى :

١. انتشر الذعر فى جميع الأرجاء ، فعندما تشتد العواطف يختفى الذكاء المالى عادة ، ولأن الناس يتملكهم القلق بشأن وظائفهم وانخفاض قيمة ممتلكاتهم وانهيار سوق البورصة وتباطؤ حركة المشروعات التجارية بصفة عامة فإنهم يخفقون فى إدراك الفرص الهائلة المتاحة أمامهم ، فأفكارهم العاطفية قد أعمت عيونهم وبدلاً من التحرك قدماً وانتهاز الفرص فإنهم يدخلون كهوفهم ويختبئون .

٢. الافتقار إلى المهارات الفنية الضرورية على الجانب الأيمن من المربع . فمثلما ينبغى على الطبيب أن يتمتع بالمهارات التقنية التى يكتسبها من سنوات الدراسة ثم من سنوات العمل ، فإنه ينبغى على أصحاب الفئتين " I " و " B " ، اكتساب مهارات تقنية عالية ومتخصصة ، مهارات تقنية تشمل المعرفة المالية التى تتضمن معرفة المفردات المالية وكيفية إعادة بناء الدين وكيفية إعداد الإصدارات ، وما السوق المناسب لك ، وكيفية تجميع رأس المال ، وغيرها من المهارات التى يمكن اكتسابها .

وعندما أعلنت وكالة الـ " أر تي سي " قائلة : " لقد أنشأنا صندوقاً مصرفياً للبيع وبه ممتلكات كانت قيمتها ٢٠ مليون دولار ... ولكن يمكنكم الحصول عليها بـ ٤ ملايين دولار اليوم " . فإن غالبية أفراد الجانب الأيسر من المربع لم يكن لديهم أدنى فكرة عن كيفية تجميع ٤ ملايين دولار لشراء الهدية التى هبطت من سماء عالم المال أو معرفة الصفقة الجيدة من الرديئة .

٣. افتقار أفراد الجانب الأيسر إلى وجود آلة تدر المال . فقد كان أغلبهم مضطراً للعمل الشاق من أجل البقاء . ولكن بالنسبة لى كأحد أفراد الفئة " B " صاحب المشروع ، كان مشروعى يتوسع بقليل من الجهد الجسمانى من جانبى ، وبحلول عام ١٩٩٠ كان مشروعى يسير جيداً ، فمن مكتب واحد فى البداية وصل عدد المكاتب إلى أحد عشر مكتباً منتشرة فى جميع أنحاء العالم . ومع اتساع مشروعى قل الجهد البدنى المبذول من جانبى ، وكان النظام والأفراد الذين يعملون داخل النظام يعملون بجد ، بينما توافر لدى أنا وزوجتى وقت فراغ وأموال إضافية مما منحنا فرصة كبيرة لقضاء وقت طويل فى دراسة " الصفقات " ... وكان هناك عدد هائل منها .

كانت أفضل الأوقات وأسوأها

هناك مقولة تذكر الآتى : " ليس المهم هو ما يحدث فى حياة المرء ، بل المعنى الذى يصبغه المرء على ما يحدث فى حياته هو المهم " .

كانت الفترة من عام ١٩٨٦ إلى عام ١٩٩٦ بالنسبة للبعض أسوأ فترات حياتهم ، أما بالنسبة للبعض الآخر فكانت أفضل فترات حياتهم وعندما تلقيت تلك المكالمة من والدى الثرى عام ١٩٨٦ ، أدركت الفرصة الذهبية التى يتيحها لى هذا التغيير الاقتصادى . وبالرغم من أننى لم أكن أمتلك الكثير من الأموال الإضافية إلا أننى كنت قادراً على خلق الأصول باستغلال مهاراتى كأحد أفراد الفئة " B " أى صاحب المشروع و " I " أى المستثمر . وسوف أوضح فيما بعد فى هذا الفصل بالتفصيل كيف تمكنت من خلق الأصول التى ساعدتنى فى نيل الحرية المالية التى أصبو إليها .

إن أحد مفاتيح النجاح والسعادة فى هذه الحياة هو التحلى بقدر كاف من المرونة التى تجعلك تستجيب بصورة مناسبة لأى تغيير يطرأ على حياتك ، ليس هذا فقط بل وتحقيق نتائج طيبة من أى شيء تقريباً . ولكن لسوء الحظ لم يتم إعداد غالبية الأفراد للتعامل مع التغيرات الاقتصادية السريعة التى حدثت ولا تزال تحدث ، ولكننا نتسم ـ نحن البشر ـ بصفة تعد نعمة من السماء ، ألا وهى التفاؤل والقدرة على النسيان ، فبعد ١٠ أو ١٢ سنة سوف ينسون ما حدث ، ومن ثم تتغير الأشياء من جديد .

التاريخ يعيد نفسه

واليوم نسى الناس أمر قانون الإصلاح الضريبى الذى صدر عام ١٩٨٦ ، ويعمل أفراد الفئتين " E " الموظفون و " S " المشتغلون بالأعمال الحرة أكثر من ذى قبل ؛ ولكن لماذا ؟ لأن الثغرات الضريبية انتزعت منهم . وبينما يعملون بجد لإعادة ما فقدوه تحسن الاقتصاد وارتفعت دخولهم وبدأ محاسبهم الضريبى يهمس لهم بنفس كلمات الحكمة القديمة :

" اشتر منزلاً أكبر ، ففوائد الدين أفضل وسيلة للحصول على خفض ضريبى . بالإضافة إلى ذلك يعد منزلك من الأصول ؛ لذلك ينبغى أن يكون أكبر استثماراتك " .

لذلك يوجهون أنظارهم إلى " المبالغ الشهرية السهلة " ، ويغرقون فى مزيد من الديون " .

إن سوق العقارات فى ازدهار ، حيث يتوافر لدى الأفراد دخل يمكنهم التصرف فيه فى الوقت الذى هبطت فيه أسعار الفائدة ، الأفراد يشترون منازل أكبر ، ويشعرون بالفرحة ، ويضخون أموالهم فى سوق البورصة ؛ لأنهم يريدون أن يحققوا الثراء سريعاً ويدركون أنه يتحتم عليهم استثمار أموالهم من أجل التقاعد .

وأعتقد أن هناك انتقالاً هائلاً فى الثروات يلوح فى الأفق قد لا يحدث هذا الانتقال أو التحول هذا العام ولكنه آت لا محالة ، ولكنه لن يحدث بنفس الطريقة . فسوف يحدث شيء مختلف لهذا جعلنى والدى الثرى أقرأ كتباً عن تاريخ الاقتصاد . فالاقتصاد يتغير ولكن التاريخ يعيد نفسه ولكن لا يمكن قراءته فى ظل نفس مجموعة الظروف التى تقع فيها أحداثه .

إن المال يستمر فى تدفقه من الجانب الأيسر من المربع إلى الجانب الأيمن ، لقد كان هذا هو الحال دائماً ، وهناك العديد من الأفراد الغارقين فى الدين حتى آذانهم ، ومع ذلك يضخون المال فى أكبر سوق للبورصة فى تاريخ العالم . وسوف يبيع أفراد الجانب الأيمن والسوق فى ذروته ، وذلك عندما يبدأ آخر الأفراد اليقظين على الجانب الأيسر من المربع فى التغلب على خوفهم ودخول السوق ، ولكن سوف يحدث أمر مهم ألا وهو الانهيار الذى سوف يشهده السوق ، وعندما ينقشع الغبار سوف يعود المستثمرون مرة أخرى إلى السوق . لكى يشتروا من جديد ما باعوه ، وهكذا سوف نشهد انتقالاً ضخماً آخر فى الثروات من الجانب الأيسر إلى الجانب الأيمن من مربع التدفق النقدى .

وسوف تستغرق مداواة الجراح العاطفية لمن خسروا أموالهم اثنى عشر عاماً على الأقل ، ولكن سوف تشفى الجراح فى الوقت الذى يوشك فيه سوق آخر على الوصول إلى ذروته .

وفى ذلك الوقت سيقول الأفراد ـ كما يقول لاعب البيسبول فى فريق " اليانكى " يوجى بيرا ـ " .... سنعاود الكرّة من جديد " .

هل هى مؤامرة ؟

إننى عادة ما أسمع الأفراد ، خاصة هؤلاء على الجانب الأيسر من المربع ، ممن يقولون إن هناك نوعًا من أنواع المؤامرات العالمية التى يحيك أطرافها عدد من الأسر فاحشة الثراء التى تسيطر على البنوك ، ونظريات المؤامرة المصرفية هذه كانت قائمة منذ سنوات .

فهل هى حقاً مؤامرة ؟ لا أدرى ، هل يمكن أن تكون هناك مؤامرة ؟ كل شيء جائز ، إننى أعلم أن هناك عدداً من الأسر القوية التى تسيطر على قدر هائل من الأموال ؛ ولكن هل هناك مجموعة واحدة فقط من الأفراد تسيطر على العالم ؟ لا أعتقد ذلك .

ولكنى أرى الأمر من زاوية مختلفة ، فأنا أراه بمثابة مجموعة واحدة من الأفراد على أحد جوانب " مربع التدفق المالى " يتسمون بأسلوب تفكير واحد ، ومجموعة أخرى من الأفراد على الجانب الآخر من المربع بأسلوب تفكير مختلف ، وجميعهم يلعب لعبة واحدة وهى لعبة المال ؛ ولكن كل فئة تلعب اللعبة من وجهة نظر مختلفة وبمجموعة مختلفة من القواعد .

وتكمن المشكلة الكبرى فى أن أفراد الجانب الأيسر غير قادرين على رؤية ما يفعله أفراد الجانب الأيمن من المربع . فى حين أن أفراد الجانب الأيمن يعرفون ما يفعله أفراد الجانب الأيسر .

مطاردة السحرة

بدلاً من محاولة معرفة ما يفعله أفراد الجانب الأيمن من المربع فإن الكثيرين من أفراد الجانب الأيسر يذهبون لمطاردة السحرة ، فمنذ قرون قليلة عندما كان الطاعون أو الوباء يتفشى فى مجتمع من المجتمعات كان أفراده يذهبون لمطاردة السحرة . لأنهم كانوا فى حاجة إلى شخص ما لإلقاء اللوم عليه لما يحل بهم من مصائب ، وقبل اختراع العلماء للميكروسكوب ، وتمكن الأفراد من رؤية ما لم تكن عيونهم المجردة قادرة على رؤيته مثل الجراثيم ، فإنهم كانوا يلومون الآخرين لما كان يصيبهم من أمراض فكانوا يحرقون الساحرات لحل مشاكلهم . ولم يدركوا أن سبب الأمراض التى كانت تصيبهم هو كونهم يعيشون فى المدن بدون خطوط صرف صحى جيدة ، أو نظام جيد للتخلص

من القمامة . وهكذا كان الأفراد هم من يتسببون فى إصابة أنفسهم بالأمراض فى ظل ظروف غير صحية بالمرة ، ولم يكن للساحرات علاقة بالأمر .

ومع هذا فلا تزال مطاردة الساحرات مستمرة إلى اليوم ، فالأفراد يبحثون عن شخص ما لإلقاء اللوم عليه لما يحدث لهم مالياً . وهؤلاء الأشخاص عادة ما يلومون الأثرياء لمشاكلهم المالية الشخصية بدلاً من إدراكهم عادة أن افتقارهم إلى المعلومات المالية هو السبب الرئيسى وراء معاناتهم .

الأبطال يصبحون أشراراً

كل عدة سنوات قليلة يظهر معلم مالى جديد يبدو أن لديه الصيغة السحرية للثراء . فى أواخر السبعينيات ظهر الإخوة " هانت " وحاولوا السيطرة على سوق الفضة . وصفق العالم بأسره لعبقريتهم ؛ ولكن بين عشية وضحاها تحولوا إلى مجرمين مطاردين ؛ لأن كثيراً من الأشخاص فقدوا أموالهم عملاً بنصيحتهم ، وفى أواخر الثمانينيات ظهر " مايكل ملكن " الذى كان ملك الخردة آنذاك ، ففى يوم واحد كان عبقرياً ؛ ولكن فى اليوم التالى سرعان ما تعرض للمطاردة وزج به إلى السجن فى أعقاب الانهيار الذى شهدته الأسواق ، إن الأفراد يتغيرون ولكن التاريخ يعيد نفسه .

واليوم لدينا عباقرة استثمار جدد يطالعوننا على شاشات التلفاز وتحتل أسماؤهم صفحات الجرائد وهم المشاهير الجدد . أحدهم " آلان جرينزبان " رئيس بنك الاحتياطى الفيدرالى ، وهو اليوم يتمتع بشعبية هائلة ، ويعتقد المواطنون أنه السبب وراء الحالة الرائعة التى وصل إليها اقتصادنا . وكذلك الحال بالنسبة لـ " وارين بافت " ، فهو أيضاً يتمتع بشعبية كبيرة وعندما يشترى شيئًا " ما يهرع الجميع ، ويشترون ما اشترى وعندما يبيع يفعلون نفس الشىء وعندما يبيع " وارين " تنهار الأسعار . وهناك عيون تتابع " بيل جيتس " أيضاً عن كثب . فالمال يتبعه أينما ذهب ؛ ولكن إذا حدث تعديل ضخم فى الأسواق فهل سيظل أبطال عالم المال اليوم على حالهم ، أم سيكونون هدفاً لكراهية الجميع ؟ وحده الزمن الذى سيخبرنا بذلك .

فى كل مرة يصل الاقتصاد إلى الذروة هناك أبطال ، ومع كل مرة يصل فيها إلى الحضيض هناك أشرار ، وعندما تقرأ التاريخ تجد أنهم عادة ما يكونون هم ذات الأفراد ، فالناس يحتاجون دائماً لساحرات لحرقهن ومؤامرات لإلقاء اللوم عليها لما يعانون من جهل مالى . إن التاريخ سوف يعيد نفسه ، ومرة أخرى سوف يحدث انتقال هائل فى الثروة . وعندما يقع ذلك ، فإلى أى جانب من جوانب المربع ستكون ؟ فى الجانب الأيسر أم الأيمن ؟

وأعتقد أن الأفراد لا يدركون أنهم جزء من هذه اللعبة العالمية الضخمة ، فالأمر أشبه بألعاب المجازفة إلا أن أحداً لم يخبرهم أنهم أحد اللاعبين المهمين في هذه اللعبة ، واسم هذه اللعبة " مَنْ المدين لمن ؟ "

كن أنت البنك ولا تكن المصرفي

في منتصف العشرينيات خُيل إلىّ أن اسم اللعبة هي أن تكون أنت البنك ولكن لا يعني ذلك أن تكون أحد رجال البنوك ، وكنت في هذه المرحلة على وشك البدء في تعليمي العالي ، وفي هذه المرحلة أيضاً جعلني والدي الثري أبحث عن معنى كلمات " رهن " " وعقار " " ومال " كنت قد بدأت تدريبًا عقليًا على رؤية ما لم تكن عيناي قادرتين على رؤيته .

وكان يشجعني على تعلم اللعبة وفهمها وبعد تعلمها ، يكون في وسعي أن أفعل ما أشاء بما توصلت إليه ؛ ولكني قررت أن أشارك معرفتي مع أي شخص مهتم بهذا الأمر .

ولقد جعلني أيضاً أقرأ كتباً عن زعماء الرأسمالية مثل " روكفيلر " و " جاي بي مورجان " ، و "هنري فورد " . وكان أحد أهم الكتب التي قرأتها كتاب " The Worldly Philosophers " أو " فلاسفة العالم " بقلم " روبرت هيلبورن " . ولمن يرغب في أن ينضم إلى الفئتين " B " صاحب المشروع و " I " المستثمر فإن عليه قراءة هذا الكتاب ؛ لأنه يتتبع سيرة رجال الاقتصاد العظماء ؛ بدءاً بـ " آدم سميث " الذي ألف كتاب " The Wealth of Nations " أو " ثروة الأمم " . وإنه لشيء رائع أن نتمكن من معرفة ما كان يدور داخل عقول مجموعة من أعظم فلاسفتنا وهم رجال الاقتصاد . فهؤلاء الرجال ترجموا تطور الرأسمالية الحديثة خلال تاريخها الوجيز ، وأعتقد أنه إذا أردت أن تكون زعيماً أو قائداً على الجانب الأيمن من المربع ، فعليك إلقاء نظرة تاريخية على تاريخنا الاقتصادي حتى يتسنى لك فهم تاريخنا ومستقبلنا معاً .

وبعد قراءة كتاب " فلاسفة العالم " لابد من قراءة كتاب " Unlimited Wealth " أو " الثروة اللامحدودة " بقلم " بول زان بلزار " وقراءة كتاب " The Sovereign Individual " الفرد السيد " بقلم " جيمس ديل ديفيدسون " ، وكتاب " The Crest of Wave " أو شارة الموج بقلم " روبرت بريتشر " ، وكتاب " The Great Boom Ahead " الازدهار المستقبلي العظيم " بقلم " هاري دانت " . إن كتاب " هيلبورن " يعطيك رؤية عن الشوط الذي قطعناه حتى وصلنا لما نحن عليه اليوم ، والمؤلفون الآخرون يمنحونك رؤية عن الطريق الذي سنسير فيه في المستقبل ، وآراؤهم المتعارضة

تمنحنى الفرصة لرؤية ما لا تراه عيناى ... وهو المستقبل . وعن طريق قراءة تلك الكتب فهمت حلقات الارتفاع والانخفاض التى يدور فيها الاقتصاد واتجاهاته ، وتتفق هذه الكتب جميعاً على أمر واحد وهو أن هناك تغييراً هائلاً يلوح فى الأفق .

كيف تلعب دور البنك ؟

بعد صدور قانون " الإصلاح الضريبى " لعام ١٩٨٦ لاحت الفرص فى كل مكان . وأصبحت العقارات والأسهم والمشروعات متاحة بأسعار منخفضة ، وفى الوقت الذى كان فيه هذا الأمر مدمراً للبعض على الجانب الأيسر من المربع ، كان أمراً رائعاً بالنسبة لى ؛ لأنه أتاح لى فرصة استغلال مهاراتى كأحد أفراد الفئتين " B " صاحب المشروع و " I " المستثمر ، وانتهاز الفرص التى كانت تحيط بى . وبدلاً من أن أدع الطمع يسيطر علىّ ، وأضطر لمطاردة كل ما يبدو لى كصفقة جيدة قررت التركيز على العقارات .

ولكن لماذا العقارات ؟ لقد اخترت العقارات لهذه الأسباب الخمسة الآتية :

١. **الأسعار** . أسعار العقارات كانت منخفضة لدرجة أن مبالغ الرهن كانت أقل كثيراً من أسعار الإيجارات . وكانت تلك الممتلكات منطقية للغاية من الناحية الاقتصادية لأنها كانت تعنى انخفاض معدل المخاطرة . وكان الأمر أشبه بالتخفيضات الهائلة بأحد المحلات حيث تم خفض أسعار كل شىء بنسبة ٥٠ ٪ .

٢. **التمويل** . كانت البنوك تمنحنى قرضاً على العقارات وليس على الأسهم . وبما أننى كنت أريد الشراء قدر ما أستطيع فى الوقت الذى كان السوق يعانى فيه من الكساد ، فإننى قمت بشراء العقارات وما تبقى لدىّ من أموال نقدية ضممته مع التمويل الذى حصلت عليه من البنوك .

على سبيل المثال : فلنفترض أن لدىّ حوالى ١٠ آلاف دولار فى صورة مدخرات فى وسعى استثمارها . إن أردت شراء بعض الأسهم ؛ كان فى إمكانى شراء ما تبلغ قيمته ١٠ آلاف دولار من هذه الأسهم . وكان هذا من شأنه إجبارى على الشراء بصورة حدية (عندما تشترى بصورة حدية فإنك تتحمل جزء من التكلفة الكلية وتقرضك شركة السمسرة المبلغ المتبقى) ، ولكن لم يكن موقفى المالى قوياً لدرجة تجعلنى أتحمل حدوث أى تغيير فى السوق .

وبوجود عقار تبلغ قيمته ١٠ آلاف دولار ، وقرض تبلغ قيمته ٩٠٪ كان فى وسعى شراء منشأة تبلغ قيمتها ١٠٠ ألف دولار .

٣. **الضرائب** . إذا بلغت أرباحى من الأسهم مليون دولار فإنه يتحتم علىّ آنذاك دفع ٣٠ ٪ من أرباحى من رأس المال ، تقريباً فى صورة ضرائب . ولكن فى العقارات يمكن الحصول على إعفاء من الضريبة على المليون دولار إذا ما تم نقلها على صفقة العقارات التالية . وفوق هذا كله كان فى وسعى خفض قيمة العقار للحصول على المزيد من المزايا الضريبية .

والأمر الجدير بالملاحظة أن أى استثمار يجب أن يكون له مغزى اقتصادى قبل أن يكون له فائدة ضريبية حتى أقوم بوضع أموالى فيه ، فوجود الفوائد الضريبية إنما يجعل الاستثمار أكثر جاذبية ليس إلا .

٤. **التدفق المالى :** لم تنخفض قيمة الإيجارات بالرغم من انخفاض أسعار العقارات مما جلب لى كثيرًا من المال ، وساعدنى على تسديد قيمة الرهن وأتاح لى الوقت اللازم لمراقبة السوق . وفرت لى الإيجارات الوقت الذى مكننى من الانتظار لحين ارتفاع أسعار العقارات مرة أخرى ، وعندما حدث ذلك تمكنت من البيع ، وبالرغم من وجود القرض الضخم الذى أستدنته إلا أن قيمة الإيجارات كانت أعلى كثيرًا من تكلفة الدين .

٥. **الفرصة لأن تقوم بدور البنك :** لقد أتاحت لى العقارات فرصة لأن أقوم بدور البنك وهو أمر رغبت فيه منذ عام ١٩٧٤ .

قم بدور البنك وليس المصرفى

فى كتابى " الأب الغنى والأب الفقير " كتبت عن كيفية خلق الأثرياء للمال ، ولعبهم لدور المصرفى ، وفيما يلى مثال بسيط يمكن لأى فرد اتباعه .

لنقل مثلاً إننى عثرت على منزل يبلغ ثمنه ١٠٠ ألف دولار ، وتمكنت من إنهاء الصفقة بدفع ٨٠ ألف دولار (ودفعت ١٠ آلاف دولار كمقدم ، بالإضافة إلى رهن يصل إلى ٧٠ ألف دولار أكون مسئولاً عن سدادها) .

ثم أقوم بالإعلان عن المنزل لبيعه مقابل ١٠٠ ألف دولار ، وهو ثمنه الذى قيِّم به ، ثم أضع فى إعلانى هذه الكلمات السحرية : " منزل للبيع ، المالك يرغب فى بيعه بشدة ، لا توجد شروط مصرفية ، مقدم بسيط ، وقسط شهرى مريح . "

وبدأ الهاتف فـى الـرنين بجنـون ، وتم البيـع بمقتضـى مـا يسـمى بـ " عقـد شـراء إيجار " بناءً على الدولة التى أنت فيها ، وببساطة قمت ببيع المنزل بما يصل قيمته إلى مائة ألف دولار فى صورة إقرار بالدين . وهكذا تبدو الصفقة :

ميزانيتى

الميزانية العمومية

الأصول	الخصوم
١٠٠ ألف دولار فى صورة إقرار بالدين	رهن قيمته ٧٠ ألف دولار

الميزانية العمومية للمشترى

الميزانية العمومية للمشترى

الأصول	الخصوم
١٠٠ ألف دولار فى صورة إقرار بالدين	رهن قيمته ٧٠ ألف دولار

وبعد ذلك يتم تسجيل الصفقة بأحد مكاتب سندات الملكية والضمانات ، والتى تقـوم بتولى عملية التحصيل ، وإذا ما تخلف المشترى عن سداد مبلغ المائة ألـف دولار أقـوم - بمنتهى البساطة - بنزع ملكيته ، وبيع العقار للشـخص التـالى الـذى لديـه الاسـتعداد " لدفع مقدم بسيط وقسط شهرى مريح " للحصول على منزل يعـيش فيـه . فهنـاك الكـثير ممن يصطفون على بابى للحصول على منزل بتلك الشروط .

والنتيجة النهائية هى أننى نجحت فى كسب ٣٠ ألف دولار ، ووضعها فـى العمـود الخاص بأصولى ، أتلقى عنها فائدة مثلما يدفع للبنك فائدة على القروض التى يقدمها .

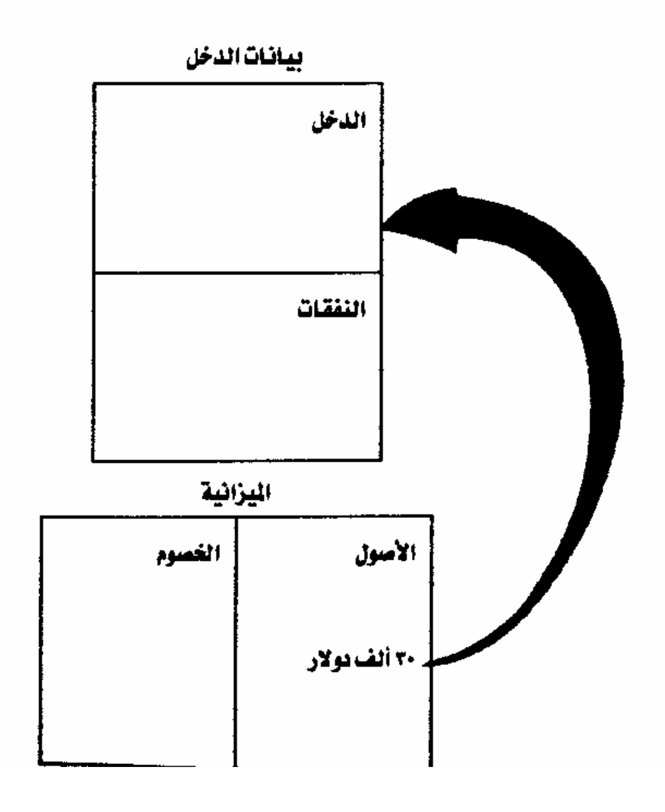
لقد بدأت أقوم بدور البنك ، وهذا أمر أحببته كثيراً ، ولعلك تذكر من الفصل الماضي نصيحة والدى الثرى حين قال : " احذر عندما تحصل على قـرض ، فـإذا كـان قرضـا شخصياً فاجعله قرضاً صغيراً ، وإذا كان قرضاً ضخماً دع شخصاً آخر يدفعه عنك " .

وفى لغة الجانب الأيمن من المربع فإننى " ألقيت " المخاطرة على عاتق المشترى . وتلك هى لعبة عالم المال . هذا النوع من النفقات يتم فى جميع أنحاء العالم ، ومع ذلك أينما ذهبت يأتى إلىّ الأشخاص ، ويقولون تلك الكلمات السحرية : " لا يمكنك أن تفعل هذا هنا " .

وما يخفق معظم المستثمرين فى إدراكه هو أن العديد من المبانى التجارية الضخمة تباع وتشترى بنفس الأسلوب الذى لخصته فيما سبق ، فأحياناً يستعينون بالبنك ، ولكن فى أحيان كثيرة أخرى لا يفعلون ذلك .

الأمر أشبه بادخار ٣٠ ألف دولار بدون ادخارها فعلاً

إذا كنت تذكر ما ورد فى الفصل السابق ، فإننى كتبت عن أسباب عدم قيام الحكومة بتشجيع الأفراد على الادخار بمنحهم مزايا ضريبية على مدخراتهم ، وأشك أن البنوك سوف تطلب من الحكومة أن تفعل ذلك ؛ لأن مدخراتك تشكل جزءاً من خصوم البنك . وينخفض معدل الادخار فى الولايات المتحدة ببساطة ؛ لأن البنوك لا ترغب فى أن يصير مالك أو مدخراتك على ما يرام ، وهذا مثال على القيام بدور البنك وزيادة مدخراتك بدون بذل أى مجهود كبير من جانبك ، ويتمثل التدفق المالى من مبلغ الـ ٣٠ ألف دولار كالآتى :



هناك عدة أمور مثيرة للانتباه فى هذا الرسم البيانى :

١. لقد حددت سعر الفائدة من مبلغ الـ ٣٠ ألف دولار ، وهو عادة ما يكون ١٠ ٪ . إن غالبية البنوك لا تدفع لك أكثر من ٥٠ ٪ على مدخراتك اليوم ؛ لذلك فحتى إن استخدمت مبلغ الـ ١٠ آلاف كمقدم ، وهو أمر حرصت على ألا أفعله ، فإن الفائدة على هذا المبلغ تكون أفضل مما قد يدفعه لى البنك .

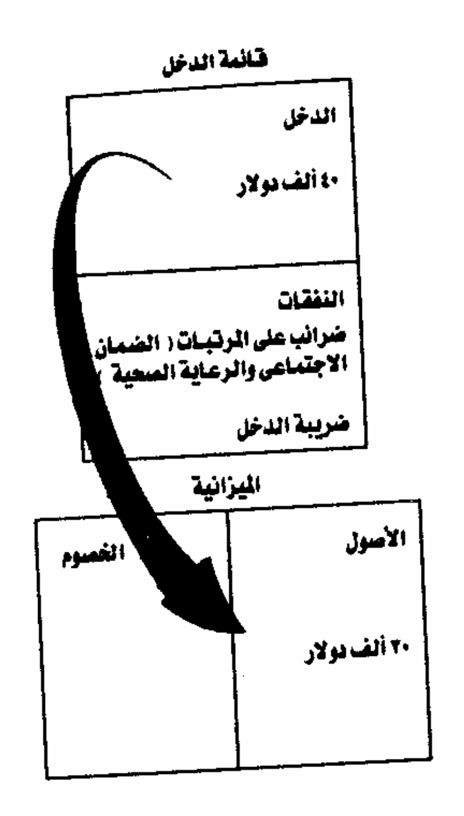
٢. إن الأمر مثل إيجاد ٢٠ ألف دولار لم تكن موجودة من قبل ، كما يفعل البنك فهو يخلق الأصول ، ومن ثم يحتسب فائدة عليها .

٣. ولقد تم خلق مبلغ الـ ٢٠ ألف دولار وهو معفى من الضرائب ، وبالنسبة للشخص العادى الذى ينتمى إلى الفئة " E " أو الموظف ، فإن الأمر يتطلب الحصول على أجر يصل إلى ٤٠ ألف دولار حتى يتمكن من ادخار ٢٠ ألف دولار ، ولكن الدخل الذى يحصل عليه الفرد هو مقسوم مناصفة مع الحكومة التى تحصل على نصف المبلغ حتى قبل أن تراه أنت ، وذلك عن طريق احتجازه من المنبع .

٤. إن جميع ضرائب الممتلكات ، ورسوم الصيانة ، والإدارة تعتبر الآن مسئولية المشترى ؛ لأننى بعت العقار له .

٥. وهناك المزيد ، حيث يمكنك أن تفعل الكثير من الأمور الخلاقة على الجانب الأيمن من المربع لتوليد المال من لا شيء ؛ وذلك عن طريق القيام بدور البنك .

إن صفقة كهذه قد تستغرق أسبوعاً أو شهراً لإعدادها ؛ ولكن السؤال المطروح هو كم من الوقت يستغرقه غالبية الأفراد لكسب ٤٠ ألف دولار إضافية حتى يدخروا ٢٠ ألف دولار بعد احتساب الضرائب والنفقات الأخرى التى يتحملها المرء لجنى هذا القدر من المال .



هكذا يتم حماية تيار الدخل

فى كتابى " الأب الغنى والأب الفقير " تناولت بإيجاز أسباب لجوء الأثرياء إلى إقامة الشركات :

١. حماية الأصول : عندما تكون ثرياً يميل الأفراد إلى انتزاع ما تملك عن طريق التقاضى . ويمكن تلخيص هذا الأمر فى المقولة التى جاء فيها : " ابحث عن شخص لديه جيوب عميقة " . ولكن الأثرياء عادة لا يملكون أى شىء بأسمائهم . وتوضع أصولهم فى صورة صناديق استثمار أو شركات ، كنوع من الحماية لها .

٢. حماية الدخل : عن طريق تمرير تيار الدخل من أصولك عن طريق شركتك الخاصة ، عندئذ يمكن حماية قدر كبير من دخلك الذى كانت الحكومة عادة ما تنتزعه منك .

الحقيقة المؤلمة : إذا كنت موظفا فإن التتابع المالى الخاص بك يكون كالاتى :

الربح ـ الضرائب ـ الإنفاق

بصفتك موظفاً فإن أرباحك تفرض عليها الضرائب ، ويتم تحصيلها حتى قبل أن تلمس يديك راتبك ، فإذا كان الموظف يحصل على ٣٠ ألف دولار سنوياً ، وبعدما تنتهى الحكومة من راتبك يكون قد انخفض إلى ١٥ ألفاً . وبهذه الـ ١٥ ألف دولار ينبغى عليك تسديد رهنك (ولكن على الأقل تحصل على خصم ضريبى على الفائدة التى تدفع عن رهنك ، وتلك هى الطريقة التى يقنعك بها البنك بشراء منزل أكبر) .

ولكن إذا مر تيار دخلك من خلال كيان الشركة أولاً ، فسوف يبدو نموذج الدخل كالآتى :

الربح ـ الإنفاق ـ الضرائب

بتمرير تيار الدخل الذى حصلت عليه من الـ ٣٠ ألف دولار التى قمت بتوليدها أولاً من الشركة فإنه يمكنك احتساب غالبية أرباحها فى صورة " نفقات " قبل أن تحصل عليها الحكومة . فإذا كنت تملك الشركة فأنت الذى وضع القواعد ، طالما أنها تتماشى مع قانون الضرائب .

على سبيل المثال إذا كنت تضع القواعد فإنه يمكنك أن تنص فى اللائحة الداخلية لشركتك على أن رعاية الأطفال جزء من نظام التوظيف فى الشركة . ويجوز للشركة أن تدفع ٤٠ دولارًا شهرياً لتغطية نفقات رعاية الأطفال من الأموال التى تسبق فرض الضريبة . ولكن إذا دفعت نفقات تلك الرعاية من الأموال التى تلى فرض الضريبة ، عندئذ ستربح حتماً ما يقرب من ٨٠٠ دولار لدفع نفقات نفس هذه الرعاية من الأموال التى تلى فرض الضريبة ، والقائمة طويلة ، وهناك متطلبات محددة لما يمكن أن يحصل من خلاله مالك الشركة على خصم ضريبى بينما لا يستطيع الموظف أن يفعل ذلك . بل ويمكن خصم نوع معين من أنواع نفقات السفر من أموال ما قبل فرض الضريبة طالما استطعت إثبات قيامك بممارسة العمل أثناء الرحلة (على سبيل المثال عقد اجتماعات مجلس الإدارة) . وكل ما عليك فعله هو التأكد من اتباع القواعد . بل حتى خطط التقاعد مختلفة بالنسبة لأصحاب الشركات عن الموظفين . وبعدما ذكرت كل ما أريد أود التأكيد على ضرورة اتباعك للقواعد المطلوبة لخصم تلك النفقات ، إننى أومن

بضرورة استغلال الخصم القانونى الذى يسمح به قانون الضرائب ، وليس خرق القانون .

ومرة أخرى فإن أحد المفاتيح التى تجعلك قادراً على الاستفادة من بعض تلك النصوص القانونية هى الخانة التى تحصل منها على دخلك . ولكن إذا كان دخلك يتدفق كموظف من شركة لا تملكها أو تسيطر عليها ، فإنك لا تتمتع بقدر كبير من الحماية فيما يتعلق بدخلك أو أصولك .

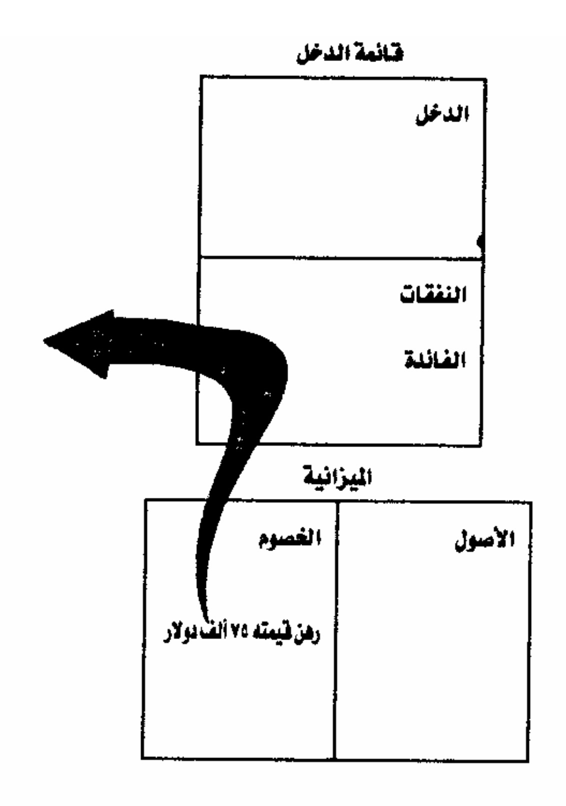
لهذا السبب أنصحك إذا كنت موظفاً بأن تحتفظ بعملك ، ولكن فلتقض بعض الوقت فى دراسة الخانة " B " و " I " من مربع التدفق النقدى ، فالسبيل الذى يجعلك تحقق الثراء السريع يمر عبر خانة " B " وخانة " I " . إن أسرع الطرق لتحقيق الحرية المالية يكون من خلال هاتين الخانتين . ومن أجل تحقيق المزيد من الأمان المالى فعليك العمل من خلال أكثر من خانة .

قطعة أرض مستقلة

منذ سنوات قليلة أردت أنا وزوجتى امتلاك قطعة أرض بعيدة عن الزحام . كنا نريد قطعة أرض بها أشجار البلوط السامقة ، وجدول صغير يجرى بين جنباتها ، وتتوافر لنا فيها الخصوصية .

ووجدنا قطعة تصل مساحتها إلى ٢٠ فداناً ، ويصل ثمنها إلى ٧٥ ألف دولار ، وكان البائع لديه الاستعداد للحصول على ١٠٪ من قيمة قطعة الأرض ، وتقسيط باقى المبلغ بفائدة تصل إلى ١٠٪ . وبالرغم من أن الصفقة كانت عادلة إلا أننى خرقت بذلك قاعدة الدين التى علمنى إياها والدى الثرى وهى : " التزم الحذر عندما تستدين ، فإذا كان ديناً شخصياً فتأكد من أنه دين بسيط ، أما إذا كان الدين كبيراً ، فتأكد من أن شخصاً آخر هو الذى يدفعه نيابة عنك " .

ولكننا لم نشتر قطعة الأرض تلك ، وأخذنا نبحث عن قطعة أرض أخرى تكون أفضل من القطعة الأولى ، فبالنسبة لى كان مبلغ ٧٥ ألف دولار ديناً ضخماً ، وكان تدفقنا المالى سيبدو كالآتى :



وتذكر القاعدة الأخرى التى تحدث عنها والدى الثرى :

" إذا تحملت ديناً ومخاطرة عليك ، إذن لابد أن تحصل على مقابل مناسب " .

لذلك لو أننى أتممت الصفقة لتحملت الدين والمخاطرة معاً ، بل والأدهى من ذلك إننى كنت أنا الذى سيدفع الثمن .

ولحسن الحظ بعد ذلك بشهر عثرت على قطعة أرض أكثر جمالاً من القطعة الأولى ، وكانت مساحتها ٨٧ فداناً ، ومليئة بأشجار البلوط ، ويجرى فيها جدول صغير ، بل وتحتوى على منزل أيضاً ، وكان سعرها يبلغ ١١٥ ألف دولار . وعرضت على البائع أن أدفع المبلغ كاملاً إذا وافق على شروطى فوافق ، وباختصار اتفقنا على إصلاح المنزل ببضعة دولارات ، وقمنا ببيعه بالإضافة إلى ٣٠ فداناً أخرى من مساحة الأرض مقابل ٢١٥ ألف دولار عملاً بنفس فكرة : " مقدم بسيط وقسط شهرى مريح " فى الوقت الذى احتفظنا فيه بـ ٧٥ فداناً من المساحة لأنفسنا .

وهكذا بدت الصفقة فى ميزانيتى :

الميزانية

الأصول	الخصوم
٢١٥,٠٠٠٠ دولار	١١٥,٠٠٠ دولار

لقد كان المالك الجديد فرحاً للغاية ؛ لأن المنزل كان جميلاً ، وتمكن من شرائه بدون مقدم تقريباً ، وإلى جانب ذلك قام بشراء المنزل من خلال شركته لاستخدامه كاستراحة لموظفيه ، مما سمح له بخفض قيمة سعر الشراء على اعتبار أنه من أصول الشركة ، إلى جانب خصم تكاليف الصيانة . وفوق هذا كله كان في استطاعته خصم مبالغ الفائدة أيضاً . ولقد فاقت مبالغ الفائدة التي كان يدفعها مبالغ الفائدة التي كنت أدفعها أنا شخصياً ، وبعدها بعدة سنوات قام ببيع بعض من أسهم شركته ، وسدد القرض المستحق لي وقمت أنا بدوري بسداد القرض المستحق عليّ ، وهكذا ذهب الدين أدراج الرياح .

ولقد تمكنت من سداد الضرائب المفروضة على أرباح الأرض والمنزل بمبلغ المائة ألف دولار الإضافي الذي حصلت عليه .

وكانت المحصلة النهائية هو عدم وجود دين ، ووجود بضعة دولارات كأرباح (١٥ ألف دولار بعد سداد الضرائب) و ٥٧ فداناً من الأرض البديعة . وكان الأمر أشبه بتلقي المال مقابل حصولك على ما أردت .

واليوم تبدو ميزانيتي من هذه الصفقة فقط كالآتي .

الميزانية

الأصول	الخصوم
٥٧ قيراطاً ١٥ ألف دولار نقداً	

الاكتتاب العام

إن الاكتتاب العام ، أو تحويل شركة خاصة إلى أخرى عامة عن طريق عرض أسهمها في البورصة ، قائم على نفس المبادئ . ففي الوقت الذى تختلف فيه الكلمات والسوق واللاعبون فإن المبادئ المتبعة تظل كما هى . فعندما تقوم مؤسسة بتكوين شركة وطرح أسهمها للاكتتاب العام تقوم عادة بخلق قيمة للأسهم من الهواء ، على الرغم من أننا نحاول أن يكون تقديرنا للسهم قائماً على الرأى الدقيق للقيمة العادلة للسوق . فإننا نطرح الأسهم في البورصة ، وبدلاً من بيع حق الملكية لشخص واحد فإننا نقوم ببيعه لآلاف الأشخاص فى صورة أسهم فى الشركة .

قيمة الخبرة

هناك سبب آخر وراء نصيحتي للأفراد بالبدء بالخانة " B " صاحب المشروع قبل الانتقال للخانة " I " المستثمر ، فبغض النظر عما إذا كان الاستثمار فى العقارات أو فى المشروعات أو فى الأسهم أو السندات لابد أن يكون هناك " إحساس تجارى شامل " ، والذى يعد إحدى السمات الجوهرية للمستثمر الجيد ، ويتمتع بعض الأفراد بهذا الإحساس التجارى الشامل ، فى حين يفتقر إليه البعض الآخر ، وربما يرجع السبب الرئيسى وراء ذلك إلى أن تعلمنا فى المدارس قد دربنا على أن نكون متخصصين ... ولم تهتم تلك المدارس بتدريبنا عملياً .

وهناك نقطة أخرى أود الإشارة إليها وهى أن الأشخاص الذين يفكرون فى الانتقال إلى الخانة " I " أو المستثمر ينبغى عليهم البدء بداية بسيطة ... وأخذ الوقت الذى يحتاجون إليه . ثم إبرام صفقات أكبر شيئاً فشيئا كلما زادت خبرتهم . وتذكر دائماً أن الفرق بين صفقة تبلغ قيمتها ٨٠ ألف دولار ، وأخرى تبلغ قيمتها ٨٠٠ ألف دولار هو الصفر ، إن أسلوب إبرام صفقات صغيرة ومحدودة هو ذاته أسلوب إبرام صفقات بملايين الدولارات ؛ الاختلاف الوحيد هو أنه فى الصفقات الكبرى يوجد مزيد من الأفراد ، ومزيد من الأصفار ، ومزيد من المتعة .

وما إن يكتسب المرء مزيداً من الخبرة ، ويتمتع بسمعة جيدة ؛ حتى يقل المال الذى يحتاج إليه من أجل الدخول فى استثمارات أضخم وأكبر ، وفى كثير من الأحيان قد لا يدفع المرء بنساً واحداً لكى يكسب المال . لماذا ؟ لأن للخبرة قيمتها . وكما ذكرت قبلاً إذا كنت تعرف كيف تجلب المال بالمال ، فإن المال والناس سوف يسعون إليك ؛ لهذا أنصحك أن تبدأ صغيراً ، وأن تستغرق كل ما تحتاجه من وقت ، فالخبرة أهم من المال .

إنه أمر سهل ويسير

نظريًا تعد الأرقام والصفقات على الجانب الأيمن من " مربع التدفق النقدى " بسيطة . سواء كنا نتحدث عن الأسهم أو السندات أو العقارات أو المشروعات ، فتحقيق الثراء المالى يعنى ببساطة قدرتك على التفكير بصورة مختلفة ، والتفكير من خانات مختلفة من المربع ، والتحلي بالشجاعة المطلوبة لأداء الأشياء على نحو مختلف . وفى اعتقادى فإن أحد أصعب الأمور التى يتحتم على الشخص الذى لم يتعود على طريقة التفكير هذه أن يتحملها هو وجود هؤلاء الأشخاص الذين سوف يرددون على مسامعه كلمات مثل : " لن تستطيع أن تفعل ذلك " .

ولكن إذا نجحت فى التغلب على هذا النوع من التفكير المحدود ، والبحث عن أشخاص يقولون لك : " نعم أعرف كيفية القيام بذلك ، ويسعدنى تعليمك " ، عندئذ سوف تكون الحياة سهلة ميسورة .

القوانين

لقد بدأت هذا الفصل بالحديث عن قانون الإصلاح الضريبى لعام ١٩٨٦ . وفى الوقت الذى يعد فيه ذلك القانون بمثابة تغيير مهم فى القواعد ، إلا أنه لم ولن يكون آخر تغيير . إننى أستخدم قانون عام ٨٦ كمثال على مدى قوة بعض القواعد والقوانين . ولكن حتى يصبح المرء ناجحاً على جانب الخانتين "B" صاحب المشروع و " I " المستثمر فإنه يحتاج إلى إدراك قوى السوق ، والتغييرات القانونية التى تؤثر على تلك القوى .

إن قانون الضرائب الأمريكى حالياً يصل حجمه إلى ١٠٠ ألف صفحة . بينما يصل حجم القوانين الفيدرالية إلى ١,٢ مليون صفحة ، ويستغرق المواطن العادى ٢٣ ألف سنة لقراءة القانون الأمريكى بأسره . ففى كل عام يتم وضع قوانين جديدة أو إلغاؤها أو تغييرها . وقد يتطلب مواكبة تلك التغييرات أكثر من عمل بدوام كامل .

وفى كل مرة يخبرنى فيه شخص ما بقوله : " هذا ضد القانون " أرد عليه سائلاً إياه : " هل قرأت كل بند فى القانون الأمريكى " . وإذا رد قائلاً : " نعم " عندئذ أنسحب بهدوء متوجهاً نحو الباب ، فإياك أن تدير ظهرك لأى شخص يظن أنه يعرف كل القوانين .

إن النجاح على الجانب الأيمن من المربع يتطلب أن ترى المال بنسبة ٥٪ بعينك وبنسبة ٩٥ ٪ بعقلك ، إلى جانب ضرورة فهم القوانين ، وقوى السوق ، وتلك أمور جوهرية من أجل تحقيق النجاح المالى . فالانتقال الهائل فى الثروات يحدث عندما

تتغير القوانين والأسواق . لـذلك فمـن الأهميـة بمكـان آن تنتبـه لمـا يحـدث ، إن كنـت ترغب فى أن تكون تلك التغييرات فى صالحك ، وليس ضدك .

الحكومة تحتاج إلى مالك

إننى أومن بدفع الضرائب ؛ لأننى أعـرف أن الحكومـة تـوفر العديـد مـن الخـدمات الحيوية المهمة من أجل إقامة مشروعات جيدة . ولكنى أومن أيضاً بأن الحكومـة تعـانى من سوء الإدارة ، وأن مهامها ضخمة للغاية ، إلى جانب إخفاقها فى تنفيـذ الكـثير مـن الوعود التى قطعتها على نفسـها . ولكـن ذلـك لـيس خطـأ السياسـيين ورجـال القـانون الموجودين فى السلطة حالياً . نظراً لأن غالبية المشاكل المالية التـى نعـانى منهـا تسـبب فيها أسلافهم منذ ستين عاماً . ويحاول رجال القانون فـى الوقـت الحـالى معالجـة تلـك المشاكل ؛ ولكن لسوء الحظ إذا أراد رجال القانون البقاء فى السلطة فـلا يمكـنهم إخبـار الجمـاهير بالحقيقـة . وإن فعلـوا فسـوف يطـردون مـن مناصـبهم ؛ لأن الأفـراد لازالـوا يعتمدون على الحكومة فى إيجاد حلول لمشـاكلهم الماليـة والطبيـة نيابـة عـنهم ، ولكـن الحكومة ليس فى وسعها القيام بذلك ، فهى تزداد تضاؤلاً فى الوقت الذى تـزداد فيهـا المشاكل حجماً .

وفى الوقت الحالى سوف تضطر الحكومة لفرض المزيد من الضرائب ، حتى إن قطـع السياسيون الوعود بعدم حدوث ذلك ؛ لهذا وافق رجال الكونجرس على قانون الإصـلاح الضريبى لعام ١٩٨٦ . وكان لابد مـن تـوفير ثغـرة فـى ذلـك القـانون لجمـع المزيـد مـن الضرائب وخلال السنوات القليلة التى تلت ذلك ، كان العديـد مـن الحكومـات الغربيـة قد بدأت فى جمع المزيد من الضرائب ، حتى لا تتخلف عن الوفاء ببعض الوعـود التـى قطعت منذ أمد بعيد ، وعـود مثـل الرعايـة الطبيـة ، والضـمان الاجتمـاعى ، والمعاش الفيدرالى المستحق لملايين العمال الفيدراليين . وربمـا لـن يـدرك العامـة الوضـع حاليـاً ، ولكن سوف تطل المشكلة برأسها عام ٢٠١٠ . وسـوف يـدرك العـالم بأسـره مـدى عجـز الولايات المتحدة عن الخروج من تلك المشكلات .

لقد نشرت مجلة " فوربس " تصورها لدين الولايات المتحدة المتزايد :

" إذا لاحظت ما يجرى فسوف تكتشف أن الدين سـوف يظـل منخفضـاً حتـى عـام ٢٠١٠ ، وبعدها سوف يرتفع من جديد ، ومما لاشك فيه أنـه سـوف يـزداد مـع بدايـة تقاعد أكبر مجموعة من الأفراد فى تـاريخ الولايـات المتحـدة . ففـى عـام ٢٠١٠ سـيبلغ جيل طفرة المواليد (الذين ولدوا فى أمريكـا فـي الأعـوام بـين ١٩٤٧ و ١٩٦١) عـامهم الخامس والستين ، وعند قدوم عام ٢٠١٠ بـدلاً مـن زيـادة الأمـوال الموجـودة فـى سـوق

البورصة سوف يبدأ هؤلاء في سحب الأموال منها ، وقد يفعلون ذلك حتى قبل عام ٢٠١٠ . وبحلول عام ٢٠١٠ أيضاً سوف يقرر هؤلاء ، والذين سيصل عددهم إلى خمسة وسبعين مليون مواطن أن منازلهم التي هي أكبر أصولهم ، قد أصبحت خاوية بعد رحيل أبنائهم ، وسوف يبدأون في بيع منازلهم الكبيرة ، حتى يتسنى لهم الانتقال للعيش في جزء آخر من أمريكا يخلو من الجريمة " .

وفجأة سوف تبدأ أوعية التقاعد الحالية مثل خطط (401 (K) s) " كما يطلق عليها في أمريكا ، أو صناديق المكافأة الكبرى كما يطلق عليها في كثير من دول الكومنولث ، في التقلص ، وسوف يحدث ذلك من جراء التقلبات التي يشهدها السوق ، مما يعني أن قيمتها تعلو مع ارتفاع السوق وتهبط مع هبوطه . وسوف يحدث أن تبدأ الصناديق التعاونية في تصفية أسهمها لسداد عروض البيع لجيل طفرة المواليد الذين سيصبحون آنذاك في سن التقاعد ، ويحتاجون أموالهم لهذا الغرض . وسوف يجد هؤلاء أنفسهم مضطرين لسداد ضرائب الأرباح الرأسمالية الهائلة الناتجة من تلك الصناديق المشتركة ، والتي تخضع للضريبة عند إجراء عمليات السحب منها . وتنتج الأرباح الرأسمالية من بيع تلك الأصول المغالي في تقييمها بأسعار أعلى من قيمتها ، والتي يمنحها الصندوق لأعضائه . ولكن بدلاً من أن يحصل هؤلاء الأفراد على أموال نقدية سوف يدفعون فاتورة ضريبية عن أرباح رأسمالية لم يحصلوا عليها . وتذكر القول الذي جاء فيه أن مأمور الضرائب يحصل على أموال الضريبة أولاً .

وفي الوقت نفسه سوف تبدأ صحتهم في التدهور خاصة الفقير منهم ، فمن المعروف تاريخياً أن الفقراء يعانون من سوء الحالة الصحية أكثر من الأغنياء . وسوف تضعف الرعاية الصحية ، وستعلو الأصوات المطالبة بالحصول على مساعدات من الحكومة في جميع أنحاء الولايات المتحدة الأمريكية .

وفوق هذا وذاك سوف يخبو نجم الولايات المتحدة مع تعاظم قوة الصين التي تمتلك أضخم إجمالي ناتج محلي ، فضلاً عن التقدم الذي يحرزه الاتحاد المالي الأوروبي . لذلك أظن أن الأجور وأسعار السلع سوف تبدأ في الانخفاض ، وسوف يتحتم رفع مستوى القدرة الإنتاجية لمجابهة التحديات التي تمثلها هاتان القوتان الاقتصاديتان الهائلتان .

وسوف يقع كل هذا في عام ٢٠١٠ وهو ليس ببعيد . وهكذا سوف يحدث الانتقال الهائل الآخر في الثروات ، ليس بسبب وجود مؤامرة كما يظن البعض ، ولكن بسبب الجهل ، إن العقلية التي تؤيد وجود حكومة كبيرة ومشروعات ضخمة والتي كانت قائمة في العصر الصناعي تكاد تلفظ أنفاسها الأخيرة ، فلقد أصبحنا رسمياً على أعتاب عصر المعلومات . في عام ١٩٨٩ انهار سور برلين ، وأعتقد أن أهمية هذا الحدث تضاهي أهمية أحداث عام ١٤٩٢ عندما تعثرت خطى كولومبوس في الأمريكتين أثناء

بحثه عن آسيا . وتعتبر بعض الدوائر أن عام ١٤٩٢ هو البداية الرسمية للعصر الصناعى ، ولكن القواعد قد تغيرت .

التاريخ هو الدليل

لقد شجعني والدى الثرى على تعلم قواعد اللعبة جيداً . وبعد معرفة قواعدها يصبح في وسعى أن أفعل ما أشاء بهذه المعرفة . إننى أؤلف الكتب ، وأقوم بالتدريس ، لإحساسى بالقلق بأن مزيدًا من الأشخاص يحتاجون لمعرفة كيف يراعون شئون أنفسهم من الناحية المالية ... ولا يعتمدون على الحكومة أو أى شركة من أجل تولى شئون حياتهم .

إننى أتضرع إلى السماء بألا تتحقق التكهنات الاقتصادية التى تلوح فى الأفق ، فربما تستطيع الحكومات مواصلة قطع الوعود على نفسها بأن تهتم بالأفراد بالرغم من أنها ترفع الضرائب ، وتغرق فى مزيداً من الدين ، وربما سيظل سوق البورصة على ارتفاعه دائماً ولن يهبط أبداً ، وربما ستظل أسعار العقارات فى ارتفاع دائم ، ويتحول منزلك إلى أفضل استثماراتك . وربما سوف يسعد ملايين الأفراد بالحصول على الحد الأدنى من الأجور ، وفى الوقت نفسه توفير حياة كريمة لأسرهم ، ولكن لا أعتقد أن كل هذا سوف يحدث إذا ما اهتدينا بأحداث التاريخ السابقة .

ومن الناحية التاريخية ، إذا بلغ الأفراد الخامسة والسبعين من العمر فإن ذلك يعنى أنهم شهدوا فترتين من فترات الكساد وفترة واحدة من فترات الركود ، وبالنسبة لنا كجيل شهد طفرة فى زيادة عدد المواليد ، فقد مررنا بفترتين من فترات الكساد ، إلا أننا لم نشهد فترة ركود بعد ، وقد لا نشهد أى ركود اقتصادى قط ، ولكن التاريخ لا يقول ذلك ، إن السبب الذى جعل والدى الثرى يطلب منى قراءة كتب عن الرأسماليين العظماء ورجال الاقتصاد هو رغبته فى أن أكتسب قدرة على استشراف أحداث المستقبل ، وامتلاك رؤية أفضل لماضينا ومستقبلنا .

وكما يمتلئ المحيط بالأمواج فإنه يمتلئ السوق بها أيضاً ، وبدلاً من أن تدفع الرياح والشمس أمواجه . فإن أمواج الأسواق المالية تدفعها عاطفتان إنسانيتان وهما الخوف والطمع ، ولا أظن أن الكساد قد أصبح شيئاً من الماضى ؛ لأننا جميعاً من البشر ، وسوف تتملكنا مشاعر الخوف والطمع دائماً . وعندما تتصادم مشاعر الخوف والطمع ويخسر المرء خسارة فادحة ، فإن الشعور الآخر الذى ينتاب الإنسان هو الاكتئاب . فالاكتئاب عبارة عن مزيج من مشاعر الغضب والحزن ، غضب المرء من نفسه وحزنه على خسارته ، وحالة الركود الاقتصادى ما هى إلا نوع من أنواع الاكتئاب العاطفى ، فالناس يخسرون ، فيصابون بالاكتئاب .

وبالرغم من أن الاقتصاد يبدو ـ ككل ـ في حالة جيدة ، إلا أن هناك ملايين من الأشخاص الذين يعانون من الاكتئاب بدرجات متفاوتة . ربما تكون لديهم وظيفة ولكنهم يدركون في أعماقهم أنهم لا يحققون أى تقدم مالى ، إنهم يشعرون بالغضب من أنفسهم والحزن لإضاعتهم للوقت ، وقليل منهم الذى يعلم أنهم سقطوا في فخ فكرة العصر الصناعى القائمة على : " العثور على وظيفة مضمونة تحقق الأمان ومن ثم نسيان أمر المستقبل " .

تغيير هائل ... وفرصة متاحة

نحن على أعتاب عصر سوف يشهد تغييراً هائلاً وفرصاً كبرى ، وبالنسبة لبعض الأشخاص سوف تكون تلك أفضل الأوقات ، وبالنسبة للبعض الآخر سوف تكون أسوأ الأوقات .

لقد ذكر الرئيس " جون كيندى " قائلاً : " هناك تغيير هائل يلوح في الأفق " .

إن " جون كيندى " كان أحد أفراد الخانة " B " و " I " من المربع ، وحاول بمفرده رفع مستوى معيشة أفراد لا تزال قيود الزمن تصفدهم ، ولكن لسوء الحظ لايزال ملايين الأفراد مقيدين في هذه الأصفاد ، ويسيرون على هدى أفكار توارثوها منذ عهود طويلة . أفكار مثل " التحق بالمدرسة حتى تعثر على وظيفة مضمونة تحقق لك الأمان " . وبالرغم من أن التعليم أصبح أكثر أهمية عن ذى قبل ، إلا أننا في حاجة لتعليم الأفراد التفكير أبعد من البحث عن وظيفة مضمونة ، وانتظار قيام الحكومة أو الشركات بالاهتمام بهم بعد تقاعدهم . إن مثل هذه الأفكار كانت تناسب العصر الصناعى الذى فات وانتهى .

إن أحدًا لم يقل إن هذا عدل ... ولكننا لا نعيش في دولة تُعلى من شأن قيم العدل ، بل نحن في مجتمع حر يوجد فيه أفراد يعملون بجد ، ويتمتعون بقدر كبير من الذكاء ، ويسعون سعياً حثيثاً لتحقيق النجاح ، ويتمتعون بقدر كبير من المواهب عن غيرهم ، ولديهم رغبة قوية للحياة في مستوى معيشى أفضل . إننا نتمتع بحرية تحقيق تلك الطموحات إذا توافر لدينا التصميم للوصول إليها . ولكن في كل مرة يصل فيها أحدنا لمكانة أفضل يقول البعض إن هذا ظلم ، ونفس هؤلاء الأفراد يظنون أنه من الأفضل أن يشارك الأغنياء ثروتهم مع الفقراء . حسناً لم يقل أحد إن ذلك كان عدلاً ، ولكن كلما حاولنا أن نجعل الأشياء أكثر عدلاً ، تضاءلت مساحة الحرية التى نتمتع بها .

وعندما يردد البعض أقوالاً مثل إن هناك تميزاً عنصرياً أو " حاجزاً زجاجياً " يفصل بين فئات المجتمع فإننى أوافقهم الرأى ، إننى أعرف أن مثل هذه الأمور قائمة

بالفعل ، وأنا شخصياً أمقت أى نوع من أنـواع التمييـز ، ونظـراً لأصـولى اليابانيـة فقـد تعرضت لمثل هذا التمييز شخصياً . إن التمييز قائم حقاً على الجانب الأيسر من " مربـع التدفق النقدى " خاصة داخل الشركات . فمظهرك ومدرستك ولون بشـرتك سـواء كنـت أبيض اللون أو أسود أو أصفر، والنوع كذلك سواء كنت ذكراً أو أنثـى كـل هـذه الأمـور لها أهميتها على الجانب الأيسر من المربع . إلا أنها ليست كذلك على الجانـب الأيمـن منه . فالجانب الأيمن لا يعير اهتماماً للعدل أو الضمان بل للحرية وحـب اللعبـة . فـإذا أردت أن تمارس اللعبة على الجانب الأيمن فسوف يلقـاك اللاعبـون بالترحـاب ، فـإذا لعبت وربحت فذلك أمر جيـد ، سـوف يـزداد تـرحيبهم بـك ، ويسـألونك عـن أسـرار نجاحك . ولكن إذا لعبت وخسرت فسوف يسعدهم الاستيلاء على مالك ، ولا تتذمر ولا تلومن إلا نفسك لفشلك ، فهذه ليست الطريقة التـى تمـارس بهـا اللعبـة علـى الجانـب الأيمن من المربع فليس الهدف هو إعلان قيم العدل ، فالعدل ليس اسم اللعبة .

إذن لماذا تدع الحكومة خانتى الـ " B " و " I " وشأنهما ؟

فى حقيقة الأمر لا تترك الحكومات أفراد خانتى " B " أصحاب المشـروعات و " I " المستثمرين وشـأنهم ، فكـل مـا فـى الأمـر أنهـم لـديهم سـبل أكثـر . للتهـرب وإخفـاء ثرواتهم ، فى كتابى " الأب الغنى والأب الفقير " تحدثت عـن قـوة الشـركات ، فأحـد أهم الأسباب التى تجعل الأثريـاء يحتفظـون بقـدر كـبير مـن ثـروتهم هـو أنهـم ببسـاطة يزاولون نشاطهم بوصـفهم شخصيات اعتباريـة ، ولـيس بوصـفهم شخصـيات عاديـة ، فالشـخص العـادى يحتـاج إلى جـواز سـفر للانتقـال مـن بلـد إلى آخـر ، فـى حـين أن الشخصية الاعتبارية تجوب العالم بحرية ، وعـادة تمـارس العمـل أيضـاً بحريـة ، أمـا الأشخاص العاديون فيحتاجون لتسجيل أنفسهم لدى الحكومة ، وفى أمريكا يحتـاجون إلى " الكارت الأخضر " لممارسة العمل ، فى حين أن الشخصية الاعتبارية لا تحتـاج إلى ذلك .

وفى الوقت الذى ترغب فيه الحكومات فى انتزاع المزيد مـن الأمـوال مـن الشخصـية الاعتبارية إلا أنها تدرك أنها إذا أصدرت قوانين ضريبية صارمة سوف تأخذ الشخصـية الاعتبارية أموالها ووظائفها إلى بلد آخر . خلال العصر الصـناعى كـان النـاس يتحـدثون عن الدول التى توفر " ملاذاً " ضريبياً . وكان الأثرياء يبحثون دائمـاً عـن مـلاذ ضـريبي حيث تعامل أموالهم بلطف ، أما اليوم لم تعد الدول هـى التـى تـوفر ذلـك المـلاذ بـل " شبكة المعلومات الدولية " . وبما أن المال ليس أكثر من مجرد فكرة وغـير مرئـى ، فمـن الممكن الآن إخفاؤه بعيداً عن عيون البشر . وفى القريب العاجل سوف ـ إذا لم يكن يـتم حالياً ـ يقوم الأفراد بعملياتهم المصرفية من خلال قمر صناعى يدور فى الفضاء بعيداً عـن

قبضة القوانين ، أو ربما يختارون أن يزاولوا نشاطهم فى دولة يعامل فيه الأثرياء معاملة خاصة .

فى كتاب " الأب الغنى والأب الفقير " ذكرت أن الشركات أصبحت لها شعبيتها فى بداية العصر الصناعى بعدما اكتشف " كولومبوس " العالم الجديد الملىء بالثروات ، ففى كل مرة كان الأثرياء يبعثون بسفينة إلى البحر كانوا يتعرضون للخطر ؛ لأنه إذا لم تعد السفينة فإنهم سيصبحون مدينين لأسر البحارة الذين يموتون . ولأنهم لم يرغبوا فى حدوث ذلك تم تأسيس الشركات لتوفير الحماية القانونية لهم ، والحد من مخاطر فقدان المال الذى يتاجرون به . لذلك كان الأثرياء يخاطرون بالأموال ، أما البحارة فيخاطرون بأرواحهم ، ولم يتغير الأمر كثيراً منذ ذلك الحين .

فأينما ذهبت فى أى مكان من العالم كان الأشخاص الذين أتعامل معهم يتعاملون بنفس ذلك الأسلوب ، أى كموظفين لدى الشركات فهم من الناحية النظرية لا يمتلكون شيئاً ، وليس لهم وجود كمواطنين لهم مكانة خاصة ، بل يوجدون كموظفين لدى الشركات التى يعملون بها وليس كأفراد ، فهم لا يملكون شيئاً . وأينما ذهبت أيضاً فى أى مكان فى العالم فإننى أقابل أشخاصاً يقولون لى : " لا يمكنك أن تفعل هذا فى هذه الدولة ، فذلك مخالف للقانون " .

ومما لاشك فيه أن عدداً قليلاً من الأشخاص يدركون أن قوانين الدول الغربية متشابهة . فربما يستخدمون كلمات مختلفة لوصف الشىء ذاته ؛ ولكن تتفق جميع القوانين من ناحية المبدأ .

إننى أنصحك إذا أمكنك ذلك ، أن تصبح موظفاً فى شركتك الخاصة . وهو أمر أوصى به موظفى الفئتين " B " أصحاب المشاريع و " S " المشتغلين بالأعمال الحرة حتى إن امتلكوا حقاً من حقوق الامتياز ، أو حصلوا على دخلهم من التسويق عبر الإنترنت ، وحاولوا اللجوء للمستشارين الماليين الأكفاء طلباً لشورتهم ، ففى وسعهم مساعدتك فى اختيار أفضل نظام ، وتنفيذه بما يتناسب مع وضعك الخاص .

هناك نوعان من القوانين

قد يبدو على السطح أن هناك قوانين للأغنياء ، وهناك قوانين أخرى لأى شخص آخر سواهم ، ولكن فى حقيقة الأمر القوانين هى ذاتها ؛ ولكن الاختلاف الوحيد هو أن الأثرياء يستغلون القوانين لخدمة مصلحتهم . بينما الفقراء وأفراد الطبقة المتوسطة لا يفعلون ذلك ، وهذا هو الاختلاف الجوهرى بين الطرفين ، فالقوانين هى ذاتها فقد وضعت ليتم تطبيقها على الجميع . لذلك أنصحك بأن تستعين بمستشارين أذكياء ، وتتبع القوانين ، فمن السهل تحقيق الثراء بصورة مشروعة بدلاً من خرق القوانين

ودخول السجن . فضلاً عن أن مستشاريك القانونيين سوف يقومون بمثابة نظام إنذار
مبكر يُعلمك بأى تغييرات قانونية تلوح فى الأفق ، فعندما تتغير القوانين تتغير
الثروات .

اختياران

إن إحدى مزايا الحياة فى مجتمع حر هو حرية الاختيار ، وفى رأيى هناك اختياران أحدهما اختيار الأمان والآخر اختيار الحرية . فإذا اخترت الأمان فسوف تدفع ثمناً باهظاً فى صورة ضرائب مُغالى فيها . أما إذا اخترت الحرية ، فعليك إذن تعلم اللعبة وممارستها . ولك مطلق الحرية فى اختيار الخانة التى ترغب فى أن تمارس اللعبة من خلالها .

لقد حدد الجزء الأول من الكتاب مواصفات " مربع التدفق النقدى " ، بينما يركز الجزء الثانى على تنمية أسلوب تفكير وتصرف الفرد الذى يختار الجانب الأيمن من المربع ، لذلك ينبغى عليك فهم الخانة التى تنتمى إليها حالياً والخانة التى ترغب فى الانتماء إليها ، وينبغى عليك أيضاً فهم العملية العقلية التى تمر بها ، وأسلوب التفكير الخاص بالعمل من الجانب الأيمن للمربع .

وفى الوقت الذى أوضحت فيه طرق الانتقال إلى الجانب الأيمن من المربع ، فإننى سوف أتناول تفاصيل القيام بذلك فى الجزء القادم ، أما فى الجزء الأخير من الكتاب فسوف تجد سبع خطوات يجب اتباعها حتى تعثر على طريقك المالى الذى أرى أنه أمر أساسى ؛ حتى تتمكن من الانتقال من الجانب الأيسر إلى الجانب الأيمن من " مربع التدفق النقدى " .

ملاحظات المؤلف

فى عام ١٩٤٣ بدأت الولايات المتحدة فرض ضرائب على جميع العاملين الأمريكيين من خلال خصم الضريبة من الرواتب ، بمعنى آخر كانت الحكومة تحصل على المال حتى قبل أن تمسه يد أفراد الخانة " E " . وأى فرد من هذه الخانة لم يكن لديه مهرب من براثن الحكومة . وكان يعنى ذلك أنه بدلاً من فرض الضرائب على الأثرياء فقط كما كان الهدف من التعديل السادس عشر ، أصبح الجميع خاضعين للضريبة : الغنى والفقير . وكما سبق وأشرت من قبل فإن الشرائح الأقل أجراً فى أمريكا هى التى تدفع

ضرائب أكثر ، كنسبة من إجمالى الدخل ، مقارنة بالأثرياء وأفراد الطبقة المتوسطة .

وفى عام ١٩٨٦ ، طارد قانون الإصلاح الضريبى أصحاب المهن الذين يتلقون أجوراً مرتفعة . فالقانون استهدف الأطباء ، والمحامين ، والمهندسين ، وأطباء الأسنان ، ومثل هذه المهن ، وجعل من المستحيل بالنسبة لهم حماية دخولهم كما يفعل الأثرياء فى الخانة " B " صاحب المشروع والخانة " I " المستثمر .

إن مثل هؤلاء المشتغلين بالمهن الحرة مضطرون لمارسة أعمالهم من خلال الشركات من النوع " S " بدلاً من العمل من خلال الشركات من النوع " C " ، وإلا تعرضوا لعقوبات ضريبية ، أما الأثرياء فلا يدفعون تلك الغرامة . وبعدها يمر دخل أصحاب تلك المهن من خلال الشركات من نوع " S " ، ويخضعون لأعلى سعر ضريبى ممكن أن يخضع له الأفراد .

ولا تتاح لهم أى فرصة لحماية دخلهم من خلال الخصومات التى تمنح للشركات من نوع " C " . وفى الوقت نفسه تم تغيير القانون لإجبار جميع الشركات من نوع " S " على الالتزام بنهاية العام التقويمى ؛ مما فرض الضريبة على جميع عناصر الدخل بأعلى سعر ممكن .

عندما كنت أناقش تلك التغييرات مع المحاسب القانونى العام الخاص بى أوضح لى أن أكبر صدمة يتعرض لها أصحاب المهن الحرة تأتى فى نهاية أول عام لمشروعهم ، عندما يدركون أن أكبر ضريبة تفرض عليهم هى ضريبة المهن الحرة . وتبلغ قيمة الضريبة الضعف بالنسبة للخانة " S " أو المشتغلين بالأعمال الحرة ، بالمقارنة بما دفعوه بوصفهم من أفراد الخانة " E " أو الموظفين . ويتم احتساب الضريبة بناءً على قيمة الدخل حتى قبل قيام الفرد باحتساب عناصر الدخل التى تتمتع بالخصم أو احتساب الإعفاءات الشخصية . قد يكون فى استطاعة أصحاب المهن الحرة عدم دفع ضرائب عن دخولهم ومع ذلك فعليهم سداد ضريبة المهن الحرة ، فى حين أن الشركات لا تدفع هذه الضريبة .

إن قانون الإصلاح الضريبى لعام ١٩٨٦ دفع أصحاب الخانة " E " و " S " الأمريكيين بعيدًا عن الاستثمار فى سوق العقارات ، واضطرهم للاستثمار فى الأوراق المالية مثل البورصة ، وصناديق الاستثمار المشتركة . وما إن بدأ تقليص عدد العمالة حتى انتاب ملايين الأفراد الشعور بعدم الأمان تجاه وظائفهم وخطط تقاعدهم ؛ لأنهم كانوا يعتمدون على الأصول الورقية لضمان مستقبلهم المالى ، فى حين أن تلك الأصول تخضع لتقلبات السوق هبوطاً وارتفاعاً .

وكان يبدو أن قانون الإصلاح الضريبى لعام ١٩٨٦ يهدف إلى غلق البنوك الصغيرة وتحويل الأعمال المصرفية إلى البنوك القومية الكبرى . وأعتقد أن السبب وراء ذلك هو زيادة قدرة أمريكا على منافسة البنوك الكبرى فى ألمانيا واليابان ، وإذا كان هذا هو الهدف فإنه هدف ناجح ولاشك . إن عالم البنوك اليوم قائم على الأرقام ، وأصبح أقل اعتماداً على الجوانب الشخصية ، والمحصلة النهائية أنه أصبح من الصعب بالنسبة لطبقات معينة أن يكونوا مؤهلين للحصول على قرض لشراء منزل . فبدلاً من البنك الصغير فى مدينتك حيث يعرفك الموظف شخصياً الآن يوجد الحاسوب المركزى الذى يستبعد اسمك إذا لم تنطبق عليك المتطلبات غير الشخصية اللازمة للتأهل من أجل الحصول على قرض .

وبعد صدور قانون عام ١٩٨٦ استمر الأثرياء فى تحقيق المزيد من الثراء بأقل جهد ودفع أقل ضرائب ممكنة ، بالإضافة إلى تمتع أصولهم بقدر هائل من الحماية من خلال الصيغة التى أوضحها لى والدى الثرى منذ أربعين عاماً ، وهى : " قم بإنشاء مشروعك الخاص ، ثم اشتر عقارا . " لذلك فمن الأفضل جنى أموال وفيرة عن طريق إقامة شركة من نوع " C " ، ثم حماية الدخل عن طريق شراء العقارات . وفى الوقت الذى يقوم فيه الملايين بمزاولة أعمالهم ، ودفع المزيد من الضرائب ، ثم يضخون ملايين الدولارات كل شهر فى الصناديق المشتركة ، يقوم الأثرياء بهدوء ببيع أسهم شركاتهم من نوع " C " مما يزيدهم ثراءً ، ثم يقومون بشراء العقارات . إن شراء سهم فى شركة من نوع " C " يسمح للمشترى بالمشاركة فى مخاطرة امتلاك شركة ، فى حين أن شراء سهم من أسهم البورصة لا تمنح حملة الأسهم المزايا التى يوفرها امتلاك شركة من نوع " C " ، أو الاستثمار فى مجال العقارات .

ولكن لماذا نصحنى والدى الثرى بإقامة مشروع عن طريق تكوين شركة من نوع " C " ثم شراء عقار بعد ذلك ؟ السبب هو أن القوانين الضريبية تمنح المكافآت لمن يتبعون هذا الأسلوب ، ولكن هذا بعيد عن مجال حديثى فى هذا الكتاب . ومع هذا أود أن أذكرك بالكلمات التى ذكرها أصحاب الثراء الفاحش أمثال " راى كروك " ، مؤسس سلسلة محلات " ماكدونالدز " .

ان تجارتى لا تنصب على طهى الهامبورجر وإنما العقارات . "

وكلمات والدى الثرى :

" أقم مشروعك الخاص أولاً ، ثم اشتر عقارات . "

بمعنى آخر على أولاً تحقيق الثراء على الجانب الأيمن من مربع التدفق النقدى ؛

حتى يتسنى لي التمتع بالمزايا الضريبية المتاحة على هذا الجانب .

في عام ١٩٩٠ قام الرئيس " جورج بوش " بزيادة الضرائب بعد أن قطع على نفسه عهداً أمام الجماهير مفاده : " انتبهوا إلى حديثي جيداً : لن تفرض ضرائب جديدة " . وفي عام ١٩٩٢ وقع الرئيس " كلينتون " على قانون يسمح بأكبر زيادة للضرائب في التاريخ الحديث . ومرة أخرى أثرت تلك الزيادة على أصحاب الخانة " E " والخانة " S " . أما أصحاب الخانة " B " والخانة " I " فلم يتأثروا تقريباً .

وبينما نمضي بعيداً عن العصر الصناعي ونتجه نحو عصر المعلومات ، حيث تعتبر المعلومات الخاصة بكيفية أداء الأشياء هي أكثر العناصر أهمية ، وكما قال " إريك هوفر " ذات مرة :

" في الأوقات التي يحدث فيها التغيير
يرث الأرض الراغبون في التعلم
أما المتعلمون فيجدون أنفسهم
مستعدين للتعامل مع عالم لم يعد له وجود "

تذكر

لكل شخص موقف مالي مختلف عن غيره ؛ لهذا أنصح دائماً بالآتي :

١. استعن بأفضل الاستشارات المالية والمهنية ، فعلى سبيل المثال قد تجد أنه في الوقت الذي تسير فيه شركة من نوع " C " على ما يرام في بعض الأحيان ، إلا أنها لا تسير هكذا في جميع الأوقات . وحتى على الجانب الأيمن من المربع فإن شركة من نوع " S " لا تكون ملائمة دائماً .

٢. تذكر دائماً أن هناك مستشارين مختلفين للأثرياء والفقراء والطبقة المتوسطة ، كما أن هناك مستشارين مختلفين لمن يجنون المال من الجانب الأيمن من المربع ، أو الجانب الأيسر منه . فكر أيضاً بالاستعانة بمشورة الأفراد الذين ينتمون للخانة التي ترغب في الانتماء إليها .

٣. لا تقم مشروعاً أو تستثمر أموالك قط من أجل أسباب ضريبية ، فالحصول على مهلة ضريبية هو مجرد ميزة إضافية للقيام بالأشياء تماماً كما تريدها الحكومة ؛ لذلك

يجب أن تكون ميزة ، وليست سبباً لإقامة المشروع .

٤. إذا كنت أحد القراء غير الأمريكيين تظل النصيحة كما هي . فقد تكون قوانين مختلفة ، ومع ذلك فإن مبادئ السعي للحصول على نصيحة متخصصة تظل كما هي ، فأفراد الجانب الأيمن يعملون بنفس الأسلوب في جميع أنحاء العالم .

الجزء الثالث

كيف تصبح صاحبِ مشروعٍ أو مستثمراً ناجحا

الفصل العاشر

اخط خطوات صغيرة

لقد سمعنا جميعاً مقولة : " إن رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة " ، ولكنى أود تعديل هذه الجملة قليلاً ، وبدلاً منها أود القول : " إن رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة صغيرة " .

إننى أؤكد هذا القول ؛ لأننى رأيت العديد من الأشخاص يحاولون القيام بقفزات هائلة إلى الأمام دون أخذ الأمر بروية ، لقد قابلنا جميعا أشخاصاً لا يتمتعون باللياقة البدنية ، وفجأة قرروا فقدان عشرين كيلو جراماً من وزنهم ، والتمتع باللياقة فيبدأون فى اتباع نظام غذائى قاس ، ويذهبون إلى صالة الألعاب لمدة ساعتين ، ويعدون ١٠ أميال كاملة ، ويستمرون فى ذلك لمدة أسبوع تقريباً ، وربما يفقدون بضعة كيلو جرامات ، ثم يبدأ إحساسهم بالتعب والسأم والجوع فى التأثير على عزيمتهم وتصميمهم ، وبحلول الأسبوع الثالث تسيطر عليهم عاداتهم الغذائية القديمة القائمة على الإفراط فى تناول الطعام ، إلى جانب عدم ممارسة الرياضة ومشاهدة التليفزيون .

وبدلاً من القيام " بقفزات هائلة إلى الأمام " أنصح بأخذ خطوات صغيرة إلى الأمام . فالنجاح المالى على المدى البعيد لا يقاس بضخامة الخطوات التى يخطوها المرء نحو الوصول إليه ، وإنما يقاس بعدد الخطوات التى تخطوها فى الاتجاه الذى تريده ، وبعدد السنين التى يستغرقها ذلك . وفى حقيقة الأمر تلك هى صيغة النجاح أو الفشل فى أى جهد تبذله ، وعندما يتعلق الأمر بالمال تجد كثيرين ، بمن فيهم أنا يحاولون القيام بالكثير من الأشياء من خلال القدر المحدود الذى يملكونه ثم يتحطمون

ويحترقون . ولكن من الصعب أن تأخذ أى خطوة ولو صغيرة عندما تحتاج أولا إلى سلم لإخراج نفسك من الحفرة المالية التى حفرتها لنفسك .

كيف تلتهم فيلاً ؟

إن هذا الجزء من الكتاب يصف ٧ خطوات لإرشادك فى طريقك إلى الجانب الأيمن من مربع التدفق النقدى ، فبإرشاد من والدى الثرى بدأت العمل والتدريب على هذه الخطوات السبع منذ التاسعة من العمر ، وسوف أستمر فى اتباعها ما حييت ، وأحذركم قبل قراءة الخطوات السبع ؛ لأن البعض سوف يراها صعبة ، ولسوف تكون كذلك إذا حاولت القيام بها فى غضون أسبوع واحد ، لهذا من فضلك ابدأ بخطوات محددة أولاً .

لقد سمعنا جميعاً مقولة : " إن روما لم تبن فى يوم واحد " ولكن المقولة التى أرددها عندما أشعر بأن هناك الكثير الذى يجب علىّ تعلمه هى : " كيف تلتهم فيلاً ؟ " والإجابة هى : " قضمة قضمة " . وهكذا أنصحك أن تفعل عندما تشعر أنه يتحتم عليك تعلم الكثير من الأشياء ؛ حتى تتمكن من القيام بالرحلة من الخانة " E " والخانة " S " إلى الخانة " B " والخانة " I " ، فترفق بنفسك واعلم أن الأمر لا يقتصر على التعليم العقلى فقط ، بل يشمل التعليم العاطفى كذلك . وبعد قيامك بخطوات محددة لفترة تتراوح ما بين ستة أشهر وعام تصبح مستعداً للمقولة الثانية وهى : " عليك أن تسير قبل أن تركض " . بمعنى آخر تتحول من خطوات بسيطة إلى السير ثم إلى الركض ، وهذا هو الطريق الذى أنصحك باتباعه وإذا لم يعجبك فافعل ؛ كما يفعل الملايين ؛ اشتر ورقة يانصيب فمن يدرى لعله يوم سعدك .

الإيجابية تهزم السلبية

أعتقد أن أهم أسباب الصعوبة التى يشعر بها أفراد الفئة " E "من الموظفين وأفراد الفئة " S " من المشتغلين بالأعمال الحرة فى الانتقال إلى جانب الخانة " B " من أصحاب المشاريع والخانة " I " من المستثمرين هو خوفهم الشديد من ارتكاب الأخطاء فعادة ما يقولون : " إننى أخشى الفشل " أو يقولون : " إننى فى حاجة إلى مزيد من المعلومات ، أو هل يمكنك أن تنصحنى بقراءة كتاب آخر " . إن خوفهم وعدم ثقتهم فى أنفسهم هو الذى يسجنهم فى خانتهم ، لذلك اقرأ الخطوات السبع بتأن ، واستكمل خطوات العمل التى اختتمت بها شرحى لكل خطوة من تلك الخطوات . إن

تمام الخطوات السبع من شأنه فتح أبواب عوالم جديدة من الإمكانيات والتغيير أمامك ، ولكن عليك مواصلة طريقك بخطوات صغيرة .

إن شعار نايكى : " افعلها فحسب " يوجز الأمر بأفضل طريقة ، ولكن مدارسنا تعلمنا أيضاً مقولة : " لا تخطئ " إن ملايين من الأفراد المتعلمين تعليماً عالياً يرغبون فى القيام بعمل ما ، ولكن تشل حركاتهم مشاعر الخوف من ارتكاب الأخطاء . إن أحد أهم الدروس التى تعلمتها كمدرس هو أن التعليم الحقيقى يشمل جميع الجوانب سواء عقلياً وعاطفياً وجسمانيًا .. لهذا فالإيجابية تهزم السلبية . فإنك إذا قمت بعمل ما ، وارتكبت أخطاء ، فعلى الأقل سوف تتعلم أى شىء سواء كان ذلك من الناحية العقلية أو العاطفية أو الجسمانية . إن الشخص الذى يبحث دائماً عن الإجابة " الصحيحة " عادة ما يصاب بمرض معروف باسم " الشلل التحليلى " ، الذى يبدو أنه يصيب العديد من المتعلمين تعليماً عالياً . وفى نهاية الأمر فإن السبيل الوحيد للتعلم هو من خلال ارتكاب الأخطاء . فلقد تعلمنا السير وركوب الدراجات عن طريق ارتكاب الأخطاء . لذلك فإن الأشخاص الذين يخشون القيام بأى عمل ، خوفاً من ارتكاب الأخطاء قد يكونون أذكياء من الناحية العقلية ؛ ولكنهم معاقون عاطفياً وجسمانياً .

لقد تم إجراء دراسة منذ عدة سنوات شملت الأثرياء والفقراء فى مختلف دول العالم ، وكان هدف تلك الدراسة هو معرفة كيفية تحقيق الأشخاص الذين ولدوا فقراء للثراء فى نهاية المطاف ، وتوصلت الدراسة إلى أن هؤلاء الأفراد يمتلكون ثلاث صفات مشتركة بغض النظر عن البلد الذى ينتمون إليه ، وتلك الصفات هى :

١. وضع الخطط والتمتع برؤية طويلة الأمد .
٢. الإيمان بضرورة تأجيل الشعور بالرضا .
٣. استغلال مبدأ التراكم لمصلحتهم .

لقد توصلت الدراسة إلى أن هؤلاء الأفراد كانوا يفكرون ويخططون على المدى البعيد ، ويعرفون أنهم سوف يحققون النجاح المالى فى نهاية الأمر عن طريق تمسكهم بأحلامهم ، وكان لديهم الاستعداد لتقديم تضحيات على المدى القريب من أجل تحقيق النجاح على المدى البعيد بناء على الرغبة فى تأجيل الشعور بالرضا والابتهاج ، لقد كان " ألبرت أينشتاين " يشعر بالذهول من كيفية تضاعف المال من خلال مبدأ التراكم أو التركيب ، واعتبر أن تجميع الأموال أحد أكثر الإبداعات الإنسانية إثارة للذهول ، إن تلك الدراسة ارتفعت بمستوى فكرة التراكم إلى آفاق جديدة بعيداً عن المال فقد عززت فكرة اتخاذ خطوات صغيرة ؛ لأن كل خطوة صغيرة من تلك الخطوات فى طريق العلم

والتعلم تتجمع سوياً وتتراكم بمضى السنين . أما الأشخاص الذين لم يقوموا باتخاذ أى خطوات على الإطلاق فلم يتوفر لديهم النفوذ والسلطة التى يمنحها تعاظم التراكم المعرفى والخبرة اللذين يحظى بهما المرء من خلال فكرة التراكم .

وتوصلت الدراسة إلى الأسباب التى تجعل الأثرياء يفقدون ثروتهم ، ويتحولون إلى فقراء وهناك العديد من الأسر التى فقدت ثروتها بعد ثلاثة أجيال فقط ، ولم يكن أمراً مثيراً للعجب أن تكتشف الدراسة أن هؤلاء الأفراد كانوا يتصفون بثلاث سمات :

١. افتقارهم إلى الرؤية طويلة المدى .
٢. لديهم الرغبة بالشعور بالرضا الفورى .
٣. يسيئون استغلال فكرة التراكم .

إننى أقابل أشخاصاً يشعرون بالإحباط نحوى ؛ لأنهم يرغبون فى أن أخبرهم عن كيفية جنى مزيد من المال فى الوقت الحاضر ، فهم لم يحبوا فكرة التفكير على المدى البعيد ، إن هناك كثيرين يسعون بشدة للحصول على إجابات وحلول فورية ؛ لأنهم يعانون من مشاكل مالية تحتاج إلى حل سريع فى الوقت الحالى .... مشاكل مثل الديون الاستهلاكية ، وقلة الاستثمارات الناجمة عن رغبتهم الجامحة فى الشعور بالرضا الفورى . فهم يؤمنون بفكرة : " كل واشرب واسعد ، بينما لا تزال فى ريعان الشباب " مما يجعلهم يسيئون استغلال فكرة التراكم المالى والادخار ، ويقودهم ذلك فى النهاية إلى الغرق فى الديون طويلة الأمد بدلاً من تحقيق الثراء طويل الأمد .

إنهم يريدون حلولاً فورية ، ويريدوننى أن أخبرهم " ماذا يفعلون " بدلاً من أن يستمعوا إلىّ وأنا أحدثهم عن الشخصية التى يجب أن يتحلوا بها لكى " يفعلوا " ما يحتاجون القيام به " للحصول على الثروة " . إنهم يريدون حلولاً قصيرة الأمد لمشاكل طويلة الأجل ، بمعنى آخر يركز الكثير من الأفراد أبصارهم على " تحقيق الثراء السريع " ، وجعل هذا المبدأ فلسفتهم فى الحياة ، ولهؤلاء الأفراد أتمنى الحظ الجيد ؛ لأن الحظ هو كل ما يحتاجون إليه .

نصيحة غالية

لقد سمعنا جميعاً أن الأفراد الذين يكتبون أهدافهم يحققون النجاح أكثر من الأفراد الذين لا يفعلون ذلك ، ويوجد معلم يدعى " رايموند آرون " ، من مدينة " أونتاريو " بكندا . الذى يعقد الندوات ، ويعطى النصائح بشأن موضوعات مثل المبيعات وتحديد الأهداف ومضاعفة دخلك ، وكيف يرفع المرء من مستواه كأحد العاملين فى مجال

الإنترنت . وبالرغم من كثرة الذين يدرِّسون تلك الموضوعات ، إلا أنني أوصي باللجوء إلى أعماله ؛ لأنه ببساطة يقدم رؤى مذهلة لتلك الموضوعات . وهذه الرؤى يمكنها مساعدتك في تحقيق المزيد من الأهداف في عالم المشروعات والاستثمار .

وفيما يتعلق بموضوع تحديد الأهداف فإنه ينصح بالقيام بأشياء تتماشى مع فكرة اتخاذ خطوات صغيرة بدلاً من محاولة القيام بقفزات هائلة إلى الأمام ، وينصح بأن يكون للمرء أحلام ضخمة طويلة الأمد ورغبات . ولكن عندما يتعلق الأمر بتحديد الأهداف فإنه ينصح بألا تبالغ في إنجازاتك ، بل على العكس فإنه ينصح بأن تأخذ الأمر بروية ، بمعنى آخر خذ خطوات صغيرة ، على سبيل المثال إذا أردت الحصول على جسم ممشوق فإنه ينصحك بعدم القيام بقفزات هائلة ، بل باتخاذ خطوات أقل مما ترغب في اتخاذها ، فبدلاً من الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية لمدة ساعة اذهب لمدة ٢٠ دقيقة فقط ، أي حدد لنفسك هدفاً بسيطاً ، وحاول الالتزام بتحقيقه ، والنتيجة سوف تشعر بها عندما تجد نفسك قادراً على أداء ما تريد ، ولا تشعر بأنك غارق حتى أذنيك في أمر ما لا تستطيع القيام به ، وسوف يساعدك ذلك في الشعور برغبة في الذهاب إلى صالة الألعاب ، أو القيام بأي شيء أو حتى تغيير حياتك . والغريب في الأمر أنني أجد نفسي أنجز الكثير اليوم ، عن طريق تحديد أهداف أقل مما أريد ، عما كنت أفعل عندما أجهد نفسي من أجل تحقيق الكثير من الإنجازات ، وباختصار احلم أحلامًا كبيرة ، وحاول تحقيقها ؛ ولكن خطوة خطوة . بمعنى آخر عليك أخذ خطوات صغيرة بدلاً من القيام بقفزات هائلة من فوق الجرف . حدد أهدافاً يومية يمكن تحقيقها ، وعندما تبلغها سوف يعطيك ذلك نوعًا من أنواع الدعم الإيجابي الذي يساعدك على مواصلة السير نحو تحقيق هدف أكبر .

على سبيل المثال إنني أحدد أهدافاً أقل مما أريد ، فقد كتبت هدفاً بسيطاً يتمثل في الاستماع لشريطي تسجيل أسبوعياً . وقد أستمع لهذين الشريطين مرتين أو أكثر إذا كانا جيدين ، ولا يزال ذلك في إطار هدف الاستماع إلى شريطي تسجيل أسبوعياً . ولقد وضعنا أنا وزوجتي هدفاً مكتوباً يتمثل في حضور ندوتين على الأقل كل عام تتناولان موضوعات عن الخانتين " B " , " I " . ونذهب في إجازات مع أشخاص خبراء في ذلك المجال ، ومرة أخرى نتعلم الكثير من خلال اللعب والاستجمام والخروج لتناول العشاء ، وهذه أساليب لاتباع أهداف بسيطة ، وفي الوقت نفسه مواصلة الطريق نحو تحقيق الهدف الكبير والأحلام الجريئة . وإنني لأعرب لـ " ريموند آرون " عن عميق امتناني لشريطيه عن تحديد الأهداف ، ومساعدتي على تحقيق الكثير بأقل ضغط عصبي ممكن .

والآن أكمل قراءة الكتاب ؛ ولكن تذكر أن تحلم أحلاماً كبيرة ، وفكر على المدى البعيد ، وحدد أهدافاً بسيطة تحققها بصفة يومية واخط خطوات صغيرة . فهذا هو مفتاح تحقيق النجاح على المدى البعيد ، ومفتاح الانتقال من الجانب الأيسر من المربع إلى الجانب الأيمن .

إذا أردت أن تصبح ثرياً عليك بتغيير قواعدك

كثيراً ما أقول : " إن القواعد قد تغيرت " عندما يسمع الأفراد تلك الكلمات فإنهم يومئون برؤوسهم للموافقة على هذا الرأى ، ويقولون : " نعم ، حقاً تغيرت القواعد ، ولم يعد هناك شيء كما كان فى السابق " ولكن بعد ذلك يستمرون فى أداء ما كانوا يفعلونه فى الماضى .

البيانات المالية الخاصة بالعصر الصناعى

عندما أقوم بالتدريس فى بعض الدورات التدريبية التى تتناول موضوع " ترتيب أوضاع حياتك المالية " فإننى أبدأ الموضوع بأن أطلب من الطلبة ملء بيان مالى شخصى ، وعادة ما يصبح هذا البيان تجربة تغير من حياتهم ، فالبيانات المالية تشبه أشعة أكس ، فكلاهما يساعدانك على رؤية ما لا تراه عينك المجردة . وبعد قيامهم باستكمال البيان المالى يصبح من السهل معرفة من منهم يعانى من " سرطان مالى " ، ومن منهم يتمتع بصحة مالية جيدة ، وعادة ما يكون الأشخاص الذين يعانون من السرطان المالى هم الذين تمتلئ رؤوسهم بأفكار العصر الصناعى .

ولكن لماذا أقول ذلك ؛ لأنه فى العصر الصناعى لم يكن الأفراد مضطرين لأن يفكروا فى المستقبل ، وكانت القواعد هى : " اعمل باجتهاد وسوف يتولى صاحب العمل أو الحكومة الاهتمام بك فى المستقبل " . لهذا السبب كان أصدقائى وأفراد أسرتى عادة ما يقولون : " احصل على وظيفة فى الحكومة ؛ لأنها تمنحك مميزات جيدة " . أو " تأكد من أن الشركة التى تعمل بها لديها خطة تقاعد ممتازة " أو " تأكد من أن الشركة التى تعمل بها لديها اتحاد عمال قوى " ، تلك نصائح قائمة على قواعد العصر الصناعى ، وهى قواعد أشير إليها " بعقلية الحقوق " ، وبالرغم من تغيير القواعد فإن العديد من الأفراد لم يغيروا قواعدهم الشخصية خاصة المالية منها . فما زالوا ينفقون المال ، وكأنه لا داعى لوضع خطة لمواجهة المستقبل . وهذا هو ما أبحث عنه فى البيان المالى للطلبة ـ هل لهم مستقبل أم لا ؟

هل لك مستقبل ؟

ببساطة هذا هو ما أبحث عنه فى البيان المالى الشخصى .

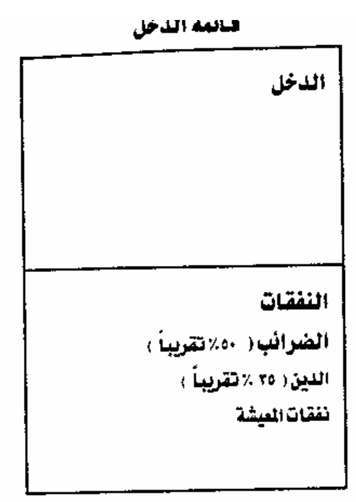
قائمة الدخل

الدخل
النفقات **(اليوم)**

الميزانية

الأصول **(أمس)**	**الخصوم** **(الغد)**

إن الأشخاص الذين لا يمتلكون أصولاً ، وتخلصوا من التدفق المالى ليس لهم مستقبل ، وعندما أجد أشخاصاً ليست لديهم أصول ، فإننى ألاحظ أنهم بصفة عامة يمارسون أعمالاً مضنية للحصول على رواتبهم من أجل سداد الفواتير . إذا نظرت إلى " عمود نفقات " غالبية الأفراد فستجد أن أكبر نفقاتهم الشهرية هى الضرائب وخدمة الديون عن خصوم طويلة الأجل . وتبدو بيانات نفقاتهم كالآتى :



الميزانية

الأصول	الخصوم

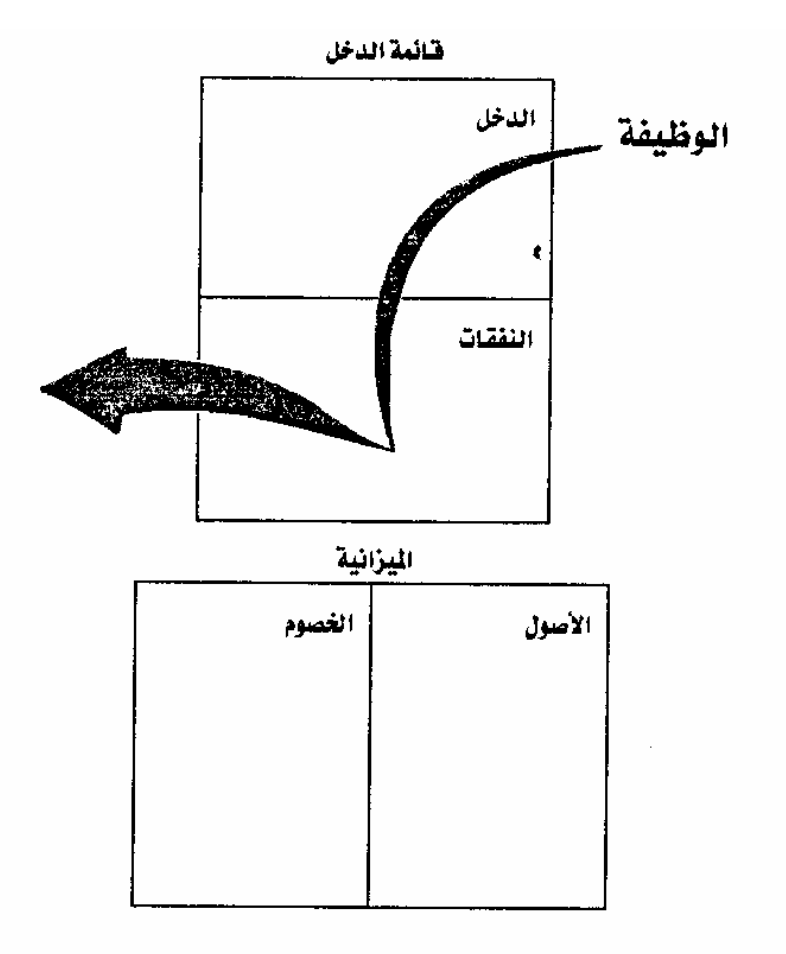
بمعنى آخر تحصل الحكومة والبنك على المال أولاً قبل أن يحصلوا هم عليه ، لذلك فإن الأشخاص الذين لا يسيطرون على تدفقهم المالى ليس لهم مستقبل مالى ، وسوف يجدون أنفسهم فى ورطة فى غضون السنوات القليلة القادمة .

لماذا ؟ لأن الشخص الذى ينتمى إلى الخانة " E " فقط لا يتمتع بقدر كبير من الحماية فيما يخص الضرائب والديون ؛ ولكن حتى أفراد خانة " S " يمكنهم أن يفعلوا شيئاً حيال هذين المرضين الماليين .

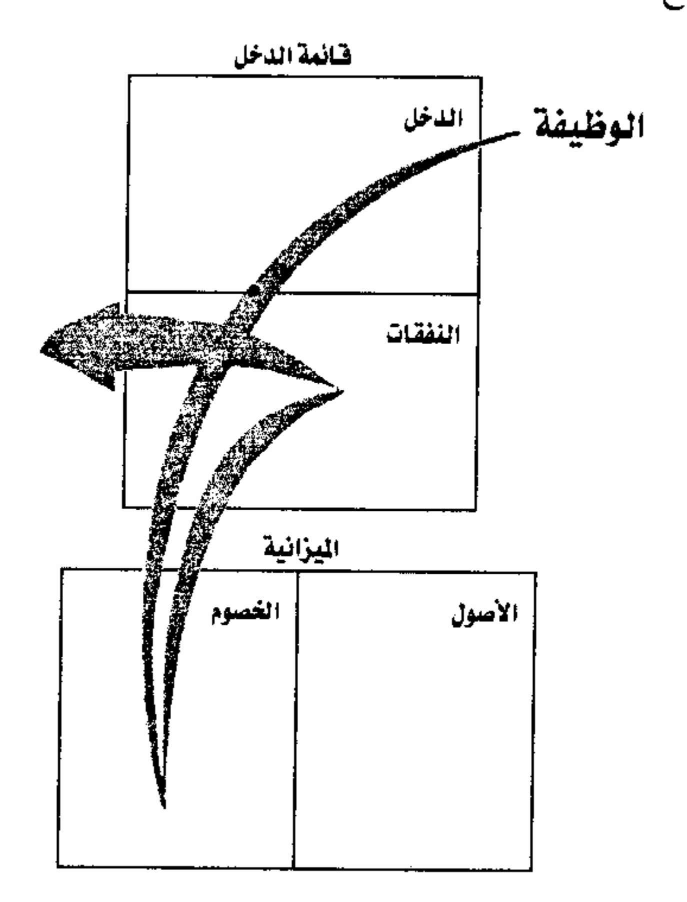
إذا كان هذا الأمر ليس له معنى بالنسبة لك ، فأرجو أن تقرأ أو تعيد قراءة كتاب " الأب الغنى والأب الفقير " حيث سيسهل عليك فهم الفصول القليلة القادمة .

ثلاثة نماذج للتدفق المالى

كما ذكرت فى كتاب " الأب الغنى والأب الفقير " فإن هناك ثلاثة نماذج أساسية للتدفق المالى : أحدها للأثرياء ، والآخر للفقراء ، والأخير للطبقة المتوسطة . هذا هو نموذج التدفق المالى الخاص بالفقراء :



هذا هو نموذج التدفق المالى الخاص بالطبقة المتوسطة .



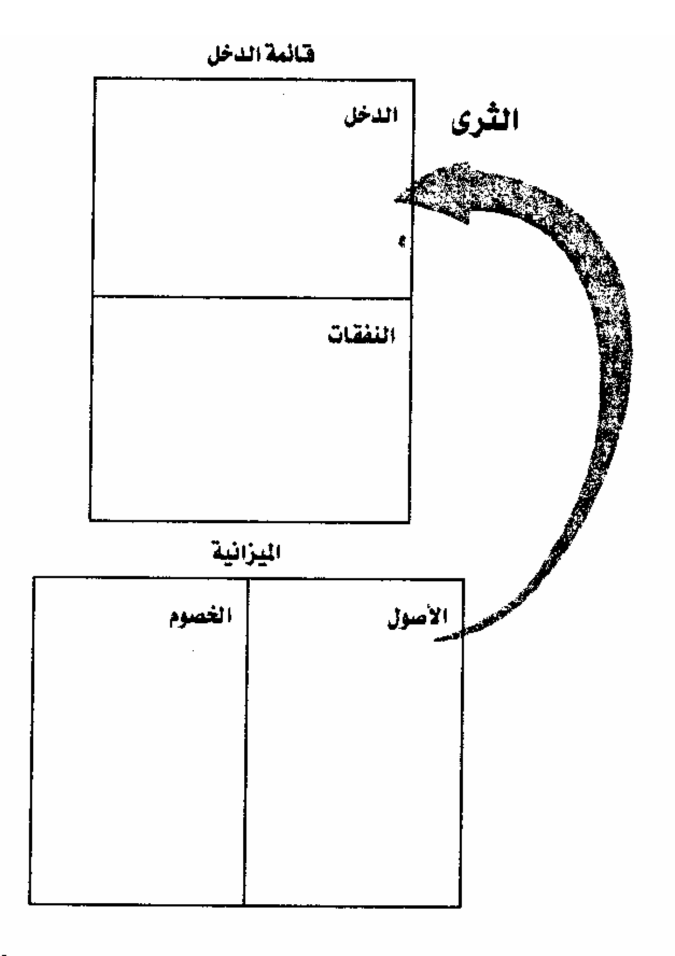
إن نموذج التـدفق المـالى السـابق يعتـبر " عاديًـا " و " ذكيًـا " بالنسـبة لمجتمعنـا ، فهؤلاء الأفراد على أيـة حـال لـديهم وظـائف ذات رواتـب مرتفعـة ، ومنـازل رائعـة ، وسيارات ، وبطاقات ائتمان ، وهذا ما كـان يطلـق عليـه والـدى الثـرى " حلـم الطبقـة المتوسطة " .

عندما أمارس لعبة " التدفق المالى " التعليمية على السبورة مع الطـلاب الكبـار فـإنهم عادة ما يجهدون عقولهم ، ولكن لماذا ؟ لأنهم يبدأون فى استقبال المعرفة الماليـة ، ممـا يعنى فهم الأرقام والكلمات الخاصة بالمال ، وتستغرق اللعبـة عـدة سـاعات لـيس لأنهـا طويلة بل لأن اللاعبين يتعلمون موضوعاً جديداً تماماً ، فالأمر أشبه بتعلم لغة أجنبيـة . ولكن الأمر السار هو أن هذه المعرفة الجديدة يمكن اكتسابها وتعلمها سريعاً مما يزيد مـن سرعة اللعبة ، والسبب يرجع إلى زيادة ذكاء اللاعبين . وكلما مارسـوا اللعبـة ، ازدادوا ذكاء وسرعة فى الوقت الذى يستمتعون فيه باللعبة ذاتها .

ويحدث شيء آخر إلى جانب ما سبق ، وهو أن زيادة المعرفة لديهم تجعلهم يبـدأون فى إدراك أنهم يعانون من المشاكل المالية بالرغم من أن باقى أفراد المجتمع يعتقـدون أن وضعهم المالى " طبيعى " ، فكما تـرى هـذا النمـوذج ـ بالنسـبة للطبقـة المتوسـطة ـ أمـراً عادياً فى العصر الصناعى ؛ ولكن قد يكون الأمر بمثابة كارثة فى عصر المعلومات .

إن العديد من الأشخاص يبدأون فى البحث عن إجابات جديدة مـا إن ينجحـوا فـى التعلم ويفهموا قواعد اللعبة ، ويصبح الأمر أشبه بصيحة مالية تجعلهم يفيقون ويـدركون حقيقة صحتهم المالية الشخصية ، تماماً كمـا تفعـل الأزمـة القلبيـة التـى تصـبح بمثابـة جرس إنذار للحالة الصحية للمرء .

وعندما يفهم الأفراد قواعد اللعبة فإن العديـد مـنهم يبـدأ فـى الـتفكير مثـل الأثريـاء وليس كأفراد الطبقة المتوسطة الذين يمارسون أعمالاً شاقة ، وبعد ممارسـة لعبـة التـدفق المالى عدة مرات يبدأ البعض فى تغيير نمط تفكيرهم ، ليصـبح مثـل نمـط تفكـير الأثريـاء ويبدأون فى البحث عن نموذج للتدفق المالى يشبه النموذج التالى :



هذا هو نمط التفكير العقلانى الذى كان يرغب والدى الثرى أن يكون هو نمط تفكيرنا أنا ونجله عندما كنا أطفالاً صغاراً . ولهذا لم يمنحنا مرتبات ثابتة ، ورفض أن يمنحنا زيادة . لقد أراد أن نكتسب نمط التفكير فى الأصول والدخل فقط فى صورة أرباح رأسمالية ، وأرباح أسهم ، ودخل من الإيجار ودخل متبق من المشروعات ، ورسوم أصحاب الأسهم .

وبالنسبة للأفراد الذين يريدون تحقيق النجاح فى عصر المعلومات ، فكلما تمكنوا من تنمية ذكائهم العاطفى والمالى أسرع لكى يصبح النمط السابق هو أسلوب تفكيرهم ، شعروا بالأمان المالى وعثروا على الحرية المالية أسرع . وفى عالم تضاءل فيه الأمان الوظيفى يبدو نموذج التدفق المالى أكثر منطقية بالنسبة لى . ولكى يتمكن المرء من النجاح فى تطبيق هذا النموذج فإن عليه رؤية العالم من وجهة نظر الخانة " B " ، أو أصحاب المشروع ، والخانة " I " أو المستثمر ، وليس من وجهة نظر الخانة " S " المشتغل بالأعمال الحرة والخانة " E " أو الموظف .

إننى أطلق على هذا النموذج البيان المالى لعصر المعلومات ؛ لأن الدخل يتولد بصفة أساسية من المعلومات وليس من العمل المضنى ، وفى عصر المعلومات فإن فكرة العمل

الشاق لا تعنى الأمر ذاته كما كان الحال فى العصر الزراعى والعصر الصناعى . وفى عصر المعلومات فإن الأفراد الذين يزاولون الأعمال الشاقة هم الذين يحصلون على أقل أجر ، إن هذا هو واقع الحال الآن ، وكان دائماً كذلك على مر التاريخ .

ومع ذلك فعندما يقول الناس فى الوقت الحالى : " لا تعمل عملاً مضنياً بل اعمل بذكاء " فإنهم لا يقصدون العمل من خلال الخانتين " E " , " S " بل العمل بذكاء من خلال الخانتين " B " , " I " . هذا هو أسلوب تفكير عصر المعلومات ، ولهذا السبب فإن الذكاء المالى والعاطفى له أهمية حيوية الآن ، وسيكون له أهمية حيوية أيضاً فى المستقبل .

إذن ما الحل ؟

إن الحل هو إعادة تعليم نفسك كيف تفكر مثل الأثرياء وليس كالفقراء أو كأفراد الطبقة المتوسطة ، بمعنى آخر أن تفكر وتنظر إلى العالم من وجهة نظر الخانتين , " I " " B " . ومع ذلك فإن الأمر ليس ببساطة مجرد العودة إلى المدرسة وتلقى بضع دورات دراسية ، فالنجاح فى الخانتين " B " , " I " يتطلب ذكاء مالياً وذكاء تنظيمياً وذكاء عاطفياً وتلك أشياء لا يتعلمها المرء فى المدرسة .

إن السبب الذى يجعل من الصعب اكتساب هذه الأنواع من الذكاء هو أن البالغين مقيدون بنمط " اعمل بجد وأنفق مالك " كأسلوب معيشة . إنهم يشعرون بالقلق المالى مما يدفعهم إلى الذهاب للعمل وبذل ما يستطيعون من جهد ، ثم يعودون إلى المنزل ، ويسمعون أنباء صعود وهبوط سوق البورصة فيزدادون قلقاً ، ومن ثم يذهبون للتسوق ؛ بحثاً عن منزل جديد أو سيارة جديدة ، أو يذهبون لممارسة رياضة الجولف لتجنب الشعور بالقلق .

ولكن المشكلة هى أن شعور القلق يعاودهم فى صباح أول أيام العمل الأسبوعية من جديد .

كيف تبدأ فى التفكير مثل الأثرياء ؟

عادة ما يسألنى كثيرون كيف نبدأ فى التفكير مثل الأثرياء ؟ فأنصحهم دائماً بالبدء بخطوات محدودة ، والسعى وراء التعلم بدلاً من الجرى وراء شراء أحد صناديق الاستثمار أو تأجير عقار ، وإذا كان الأفراد جادين بشأن تعليم أنفسهم وإعادة تدريبها للتفكير كما يفعل الأثرياء ؛ فإننى أنصحهم بممارسة لعبة التدفق النقدى .

لقد صممت هذه اللعبة لمساعدة الأشخاص على تحسين ذكائهم المالى ، حيث توفر تلك اللعبة التدريب العقلى والبدنى والعاطفى المطلوب لتمكينهم من القيام بالتغيير التدريجى من التفكير مثل الفقراء أو أفراد الطبقة المتوسطة إلى التفكير مثل الأثرياء . إنها تعلمهم كيفية التفكير فيما اعتبره والدى الثرى أمراً مهمًا ... وهو ليس الراتب أو شراء منزل فخم .

التدفق المالى ، وليس المال ، هو الذى يتغلب على القلق

إن الفقر من المشاكل التى يسببها القلق المالى . إنها دوائر عقلية وعاطفية تجعل الناس مقيدين " بسباق الفئران " . وما لم تتحطم تلك القيود العقلية والعاطفية فسوف يظل هذا النمط على حاله ، ولن يمسه أحد .

منذ أشهر قليلة تعاونت مع أحد رجال البنوك لتغيير نمطه المالى . وبالرغم من أننى لست معالجاً أو طبيباً إلا أننى أتمتع بالخبرة اللازمة ، وذلك لنجاحى فى تغيير عادتى المالية التى اكتسبتها من خلال أسرتى .

إن هذا المصرفى يجنى ١٢٠ ألف دولار سنوياً ، ومع ذلك فإنه دائماً ما يعانى من المشاكل المالية . ولديه أسرة جميلة ، وثلاث سيارات ، ومنزل ضخم ، ومنزل لقضاء الإجازات ، ويبدو وكأنه يجسد صورة المصرفى الذى يحيا فى رغد من العيش . ولكن عندما نظرت إلى بيانه المالى اكتشفت أنه يعانى من سرطان مالى سوف يصبح مزمناً إذا لم يغير الأسلوب الذى يعيش به .

إن أول مرة مارس فيها لعبة التدفق المالى ظل يناضل ويتململ بصورة خارجة عن السيطرة ، وكان عقله هائماً ولم يكن يبدو عليه أنه قد فهم اللعبة ، وبعد أربع ساعات من ممارسته اللعبة كان لا يزال حائراً وكان الجميع قد أكملوا اللعبة بينما ظل هو فى " سباق الفئران " .

لذلك سألته بعدما وضعنا اللعبة جانباً ماذا يحدث ؟ فقال إن اللعبة صعبة وبطيئة للغاية ومملة إلى حد كبير ، وعندئذ ذكرته بما أخبرته به عند بداية اللعبة ، وهو أن جميع الألعاب مجرد انعكاسات للأفراد الذين يلعبونها ، أو بمعنى آخر أشبه بالمرآة التى تنعكس صورتك فيها .

ولكن كلماتى أغضبته ، فتراجعت عن استكمال حديثى ، وسألته هل لا تزال راغباً فى ترتيب أوضاع حياتك المالية ، فأجاب بأنه متمسك بهذا الأمر فدعوته هو وزوجته التى أحبت اللعبة إلى الانضمام إلى إحدى مجموعات الاستثمار التى كنت أدربها ، وممارسة اللعبة مرة أخرى .

وبعدها بأسبوع واحد عاد مرة أخرى ، وقد انتابه شيء من التردد بعدما بدأت بعض الأفكار تسطع بنورها داخل عقله ، وبالنسبة له فإنه كان مرتباً ومنظماً بطبيعته فيما يتعلق بالأرقام ، وهو أمر مهم حتى تصبح اللعبة قيمة ومفيدة ؛ ولكن الآن أصبح لديه قدر أكبر من الفهم والاستيعاب لعالم المشروعات والاستثمار واستطاع في النهاية " رؤية " أنماط حياته بعقله ، ووضع يديه على الخطأ الذى كان يرتكبه ويجعله يعانى مالياً . وبالرغم من أنه لم ينه اللعبة فى أربع ساعات إلا أنه كان قد بدأ يفهم ويتعلم ، وعندما غادر المكان بدا وكأنه قد دعا نفسه للقدوم فى المرة التى تليها .

ومع المرة الثالثة التى حضر فيها إلىَّ كان قد أصبح شخصاً جديداً ، وكان قد أتقن اللعبة ، وأحكم سيطرته على حساباته واستثماراته ، وزادت ثقته فى نفسه ، وخرج من " سباق الفئران " ، وأصبح يسير فى " الطريق السريع " ، وأثناء مغادرته قال لى : " سوف أعلم أبنائى قواعد هذه اللعبة " .

ومع لقائى الرابع معه أخبرنى أن نفقاته قد انخفضت ، وأنه قد غير عاداته فى الإنفاق ، وتخلص من العديد من بطاقاته الائتمانية ، وأنه أصبح الآن يهتم بتعلم الاستثمار وبناء عمود أصوله . وأصبح تفكيره يتجه الآن نحو جعل نفسه أحد مفكرى عصر المعلومات .

وفى اللقاء الخامس كان الشخص الثانى الذى يجرب لعبة " التدفق المالى ٢٠٠٢ " التى هى اللعبة المتقدمة التى يمارسها الأشخاص الذين برعوا فى لعبة " التدفق المالى ١٠١ " الأصلية . وكان قد أصبح مستعداً وشغوفاً بممارسة اللعبة الخطيرة والسريعة التى يلعبها أفراد الخانتين " B " , " I " ولكن الخبر السار حقاً أنه أصبح مسيطراً على مستقبله المالى . كان هذا الرجل مختلفاً تماماً عن الرجل الذى طلب منى أن أجعل لعبة " التدفق المالى " سهلة عليه فى المرة الأولى التى لعبها فيها . وحينها رددت عليه بقولى إنه إذا أراد أن يلعب لعبة سهلة ، فليلعب لعبة " بنك الحظ " ، وهى لعبة تعليمية أخرى ممتازة ، وبعدها بعدة أسابيع كان يبحث عن تحديات أكبر ، حيث كان يشعر بالتفاؤل حيال مستقبله المالى .

كان قد قام بإعادة تعليم نفسه ليس من الناحية العقلية فحسب ؛ ولكن من الناحية العاطفية أيضاً ، وذلك من خلال عملية إعادة التعليم المتكررة التى توفرها اللعبة . وأعتقد أن الألعاب واحدة من أكثر أدوات التدريس رفيعة المستوى ؛ لأنها تتطلب أن يركز اللاعب تماماً فى اللعبة فى الوقت الذى يستمتع فيه بوقته ، إن ممارسة لعبة من الألعاب تتطلب التركيز التام من المرء سواء من الناحية العقلية أو العاطفية أو البدنية .

الخطوات السبع للعثور على طريقك المالى السريع

الفصل الحادى عشر

الخطوة الأولى : حان الوقت للاهتمام بشئون مشروعك

هل كنت تعمل باجتهاد لكى تجعل الجميع أثرياء ؟ منذ بدء الحياة ومعظم الأفراد يقومون بالاهتمام بشئون مشروعات الآخرين وجعلهم أثرياء ، ويبدأ الأمر بصورة بريئة من خلال كلمات النصائح التى تقول :

١. " التحق بالمدرسة ، واحصل على درجات مرتفعة ، حتى تحصل على وظيفة مضمونة تحقق لك الأمان ، وتوفر لك راتباً ممتازاً وامتيازات جيدة " .
٢. اعمل بجد حتى تتمكن من شراء منزل أحلامك ، فمنزلك فى نهاية الأمر من الأصول ، وأحد أهم استثماراتك " .
٣. " اجعل رهنك ضخماً ؛ لأن هذا أمر جيد لأن الحكومة تمنحك خصمًا ضريبيًا على مبالغ الفائدة التى تدفعها " .
٤. " اشتر الآن ، وادفع لاحقاً " بمقدم بسيط وقسط مريح " أو " اشترك معنا وادخر مالك " .

إن الأفراد الذين يتبعون تلك النصائح دون تفكير عادة هم :

١. الموظفون الذين يجعلون رؤساءهم أثرياء .
٢. المدينون الذين يجعلون البنوك ومُقرضى المال أثرياء .
٣. دافعو الضرائب الذين يجعلون الحكومة تحقق الثراء .
٤. المستهلكون الذين يجعلون الكثير من المشروعات تحقق الثراء .

وبدلاً من العثور على طريقهم المالى السريع ، يساعدون الجميع على إيجاد طريقهم . وبدلاً من الاهتمام بشئونهم الخاصة يقضون باقى حياتهم فى الاهتمام بشئون الآخرين .

ومن خلال ملاحظة بيان الدخل ، والميزانية التاليتين ، فإنه بوسعك بمنتهى السهولة أن تتبين كيف أنه تم تدريبنا فى سن مبكرة للغاية على الاهتمام بشئون الآخرين ، وتجاهل شئوننا نحن .

قائمة الدخل

الدخل
١. الاهتمام بشئون مديرك .
النفقات
٢. تهتم بشئون الحكومة عن طريق دفع الضرائب ، ومع كل النفقات التى تنفقها ، فإنك ترعى شئون الآخرين .

الميزانية

الأصول	**الخصوم**
٢. تهتم بشئون البنك	٤. هذا هو شأنك

قم بعمل ما

من خلال المحاضرات التى ألقيها عادة ما أطلب من الحاضرين ملء بياناتهم المالية ، وبالنسبة لكثيرين فإن بياناتهم المالية ليست بالأمر الجيد ، وذلك لأنهم تعرضوا للتضليل مما دفعهم للاهتمام بشئون الآخرين ، ونسيان أنفسهم .

١) خطوتك الأولى :

املأ بيانك المالى الشخصى ، ولقد أوردت نموذجاً لبيان الدخل والميزانية ، كما ورد فى لعبة " التدفق المالى " .

لكى تصل إلى ما تصبو إليه فإن عليك أن تعرف مكانك الحالى ، وهذه هى خطوتك الأولى نحو فرض سيطرتك على حياتك ، وقضاء مزيد من الوقت فى الاهتمام بشئونك .

٢) ضع أهدافاً مالية :

حدد هدفاً مالياً بعيد المدى للمكان الذى ترغب فى أن تصل إليه خلال خمس سنوات ، وهدفاً بسيطاً آخر قصير المدى للمكان الذى تريد أن تصل إليه فى غضون الاثنى عشر شهراً القادمة . (الهدف المالى القريب مجرد خطوة نحو تحقيق الهدف بعيد المدى الذى ترغب فى تحقيقه خلال السنوات الخمس القادمة) حدد أهدافاً واقعية يمكن تحقيقها .

أ) خلال الاثنى عشر شهراً القادمة :

١. أود خفض دينى بمعدل ... دولار .
٢. أود زيادة التدفق المالى من أصولى أو من دخلى السلبى (الدخل السلبى هو الدخل الذى تحصل عليه بدون أن تعمل لتحقيقه) بمعدل ــــ دولار شهرياً .

ب) أهدافى المالية فى غضون الخمس سنوات القادمة هى :

١) زيادة التدفق المالى من أصولى بمعدل ــــ دولار شهرياً .
٢) إضافة هذه الأوعية الاستثمارية إلى عمود أصولى (بمعنى آخر العقارات ، الأسهم والمشروعات .... إلخ) . ________________

____

____

ج) استغل الاهداف التى ترغب فى الوصول إليها خلال الخمس سنوات القادمة لتنمية البيان الخاص بدخلك ، وميزانيتك بعد خمس سنوات من الآن .

والآن بعدما عرفت أين مكانك المالى فى الوقت الراهن ، وبعدما قمت بتحديد أهدافك ، فإنك تحتاج إلى السيطرة على تدفقك المالى حتى يتسنى لك نيل ما تصبو إليه .

المهنة ____________ **اللاعب** ____________

الهدف : الخروج من سباق الفئران . والوصول إلى الطريق السريع عن طريق زيادة دخلك السلبى ، حتى يفوق إجمالى نفقاتك

قائمة الدخل

الدخل

الراتب ____________

الفائدة ____________

أرباح الأسهم ____________

العقار ____________ التدفق المالى ____________

المشروع ____________ التدفق المالى ____________

المرجع ____________

الشخص الذى عن يمينك

الدخل السلبى = ____________

(الفائدة + أرباح الأسهم + التدفق المالى من المشروعات)

إجمالى الدخل : ____________

النفقات

الضرائب : ____________

رهن المنزل : ____________

مبلغ قرض المدرسة : ____________

مبلغ السيارة : ____________

مبلغ بطاقة الائتمان : ____________

مبلغ التجزئة : ____________

النفقات الأخرى : ____________

عدد الأطفال : ____________

ابدأ اللعبة برقم صفر

نفقات كل طفل : ____________

إجمالى النفقات : ____________

التدفق المالى الشهرى : ____________

(الراتب)

الميزانية

الأصول

المدخرات : ____________

أسهم /صناديق مشتركة : ____ عدد الحصص : ____ تكلفة/حصص : ____

العقار : ____ مقدمة : ____ التكلفة : ____

المشروعات : ____ مقدمة : ____ التكلفة : ____

الخصوم

رهن المنزل : ____________

قرض المدرسة : ____________

قرض السيارة : ____________

بطاقة الائتمان : ____________

دين التجزئة : ____________

رهن عقارى ____________

الخصوم ____________

قروض بنكية ____________

الفصل الثانى عشر

الخطوة الثانية :
سيطر على تدفقك المالى

يعتقد العديد من الأفراد أن جنى الكثير من المال سوف يحل مشاكلهم المالية ، ولكن فى أغلب الأحيان يتسبب ذلك فى حدوث مشاكل مالية أكبر .

إن السبب الرئيسى وراء معاناة غالبية الأفراد من المشاكل المالية هو أنهم تعلموا فقط كيف يقرأون ، ويكتبون ، ويقودون السيارات ، ويمارسون السباحة ، إلا أنهم لم يتعلموا قط كيف يديرون تدفقهم المالى ، وبدون هذا التدريب فإنهم يعانون من المشاكل المالية فى نهاية الأمر ، ومن ثم يعملون بجد ، لاعتقادهم أن الحصول على المزيد من المال سوف يحل مشاكلهم .

وكما يقول والدى الثرى عادة : " المزيد من المال لن يحل المشكلة ، إذا كانت المشكلة تكمن فى كيفية إدارة التدفق المالى " .

أهم المهارات

بعد اتخاذك لقرار الاهتمام بشئونك الخاصة فإن الخطوة التالية بوصفك المدير التنفيذى لمشروع حياتك هو أن تسيطر على تدفقك المالى ، وإن لم تفعل ذلك فإن كسب المزيد من المال لن يجعلك ثرياً ، ففى حقيقة الأمر إن الحصول على المزيد من المال يزيد

الأفراد فقرا ؛ لأنهم عادة ما يخرجون ويغرقون فى مزيد من الدين ما إن يحصلوا على علاوة جديدة .

مَنْ الأكثر ذكاءً : أنت أم المصرفى ؟

إن غالبية الأفراد لا يقومون بإعداد بياناتهم المالية بأنفسهم ، فأقصى ما يقومون به هو محاولة موازنة دفتر شيكاتهم شهرياً ، لهذا فإنى أهنئك ، فأنت قد تقدمت على أقرانك من الزملاء ، وذلك من خلال إكمال بيانك المالى ، وتحديد أهدافك بنفسك .

وبصفتك المدير التنفيذى لحياتك فإنه يمكنك أن تتعلم كيف تكون أكثر ذكاء من غالبية الأفراد ، بمن فيهم مستشارك المصرفى .

إن غالبية الأشخاص سوف يقولون إن وجود " مجموعتين من الدفاتر " أمر مخالف للقانون ، وهذا أمر صحيح فى بعض الأحيان ، ومع هذا ففى حقيقة الأمر عندما تفهم عالم المال حقاً سوف تجد أنه يجب أن يكون هناك دائماً " مجموعتان من الدفاتر " . وعندما تدرك ذلك فسوف تكون ذكياً ، بل وربما أكثر ذكاء من المصرفى نفسه ، وفيما يلى مثال لوجود مجموعتين من الدفاتر المشروعة إحداهما دفترك والأخرى دفتر المصرفى .

وبصفتك المدير التنفيذى لحياتك فإنه يجب تذكر دائماً هذه الكلمات البسيطة والرسوم التوضيحية التى وضعها والدى الثرى حيث كان كثيراً ما يقول : " إن كل التزام من التزاماتك يجعل منك أحد أصول الآخرين . "

وكان والدى الثرى يرسم هذا الرسم البيانى البسيط .

ميزانيتك

الأصول	الخصوم
	الرهن

وستبدو ميزانية البنك كالتالى :

ميزانية البنك

الأصول	الخصوم
؟ الرهن	

وينبغي عليك بصفتك المدير التنفيذى لحياتك أن تتذكر دائماً أن كل التزام من التزاماتك ، أو دين من ديونك يجعل منك أحد أصول شخص آخر . وتلك هى " مجموعتى دفاتر المحاسبة الحقيقية ، فمع كل التزام مثل الرهن أو قرض السيارة أو قرض المدرسة وبطاقة الائتمان تصبح موظفاً لدى من يقرضك المال ، فأنت تمارس عملاً مضنياً وشاقاً ، لتجعل شخصاً آخر غيرك ثرياً .

الدين الجيد والدين السيئ

لقد كان والدى الثرى يحذرنى دائماً من " الدين الجيد والدين السيئ " ، حيث كان يقول دوماً : " في كل مرة تدين بالمال لشخص ما تصبح موظفاً لمال ذلك الشخص ، فإذا أخذت قرضاً يسدد على ثلاثين عاماً فإنك تصبح موظفاً طوال ثلاثين عاماً ، ولن يمنحوك ساعة ذهبية عندما يسدد الدين " .

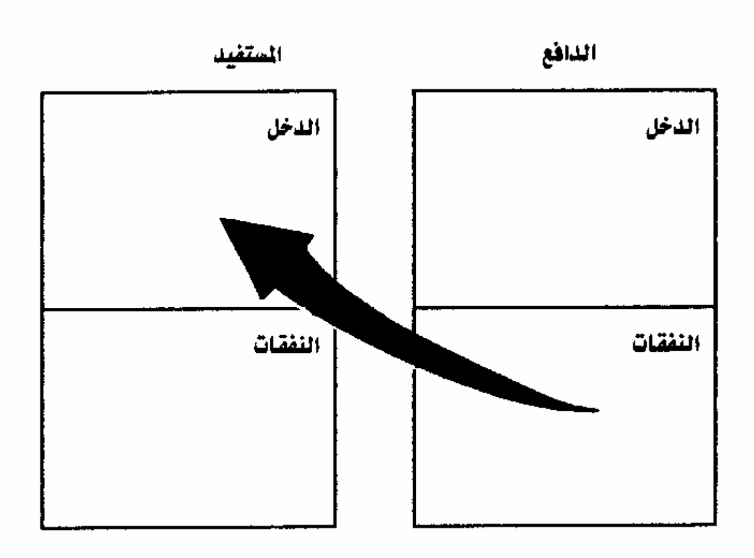
لقد كان والدى الثرى يقترض المال ؛ ولكنه كان يبذل قصارى جهده ألا يكون هو الشخص الذي يسدد القرض ، وكان يوضح لى ولابنه أن الدين الجيد هو الذى يدفعه عنك شخص آخر ، أما الدين السيئ فهو الذى تسدده أنت بدمك وعرقك ، لهذا كان يحب العقارات التى يتم تأجيرها ، وكان يشجعنى على شراء العقارات التى يتم تأجيرها ؛ لأن " البنك يعطيك القرض ؛ ولكن المستأجرين هم الذين يسددونه " .

الدخل والنفقات

إن وجود مجموعتى الدفاتر لا تنطبق على الأصول والخصوم فحسب ، بل تنطبق كذلك على الدخل والنفقات ، وعلى حد تعبير والدى الثرى : ـ " لكل أصل من الأصول لابد أن يكون هناك التزام يقابله إلا أنهما لا يظهران فى نفس مجموعة البيانات

المالية ، ولكل جزء من النفقات لابد أن يكون هناك عنصر من عناصر الدخل يقابله إلا أنهما لا يظهران فى نفس مجموعة البيانات المالية " .

سوف يوضح الرسم التوضيحى التالى هذا الدرس : ـ



إن غالبية الأفراد لا يمكنهم تحقيق تقدم مالى ؛ لأنهم كل شهر لديهم فواتير يجب سدادها . فواتير الهاتف ، وفواتير الكهرباء ، وفواتير الغاز ، وفواتير بطاقات الائتمان ، وفواتير الطعام .... إلخ . ففى كل شهر يدفع غالبية الأفراد المال لغيرهم أولاً ، ويدفعون لأنفسهم أخيراً هذا إذا ما تبقى لديهم أى شيء لأنفسهم . لهذا فإن غالبية الأشخاص يخرقون القاعدة الذهبية للمال الشخصى ، وهى " ادفع لنفسك أولاً " .

لهذا السبب أكد والدى الثرى أهمية إدارة التدفق المالى وضرورة توافر المعرفة المالية الأساسية ، وكان عادة ما يقول : " إن الذين لا يستطيعون إدارة تدفقهم المالى يعملون لدى الذين يستطيعون ذلك . "

الطريق المالى السريع وسباق الفئران

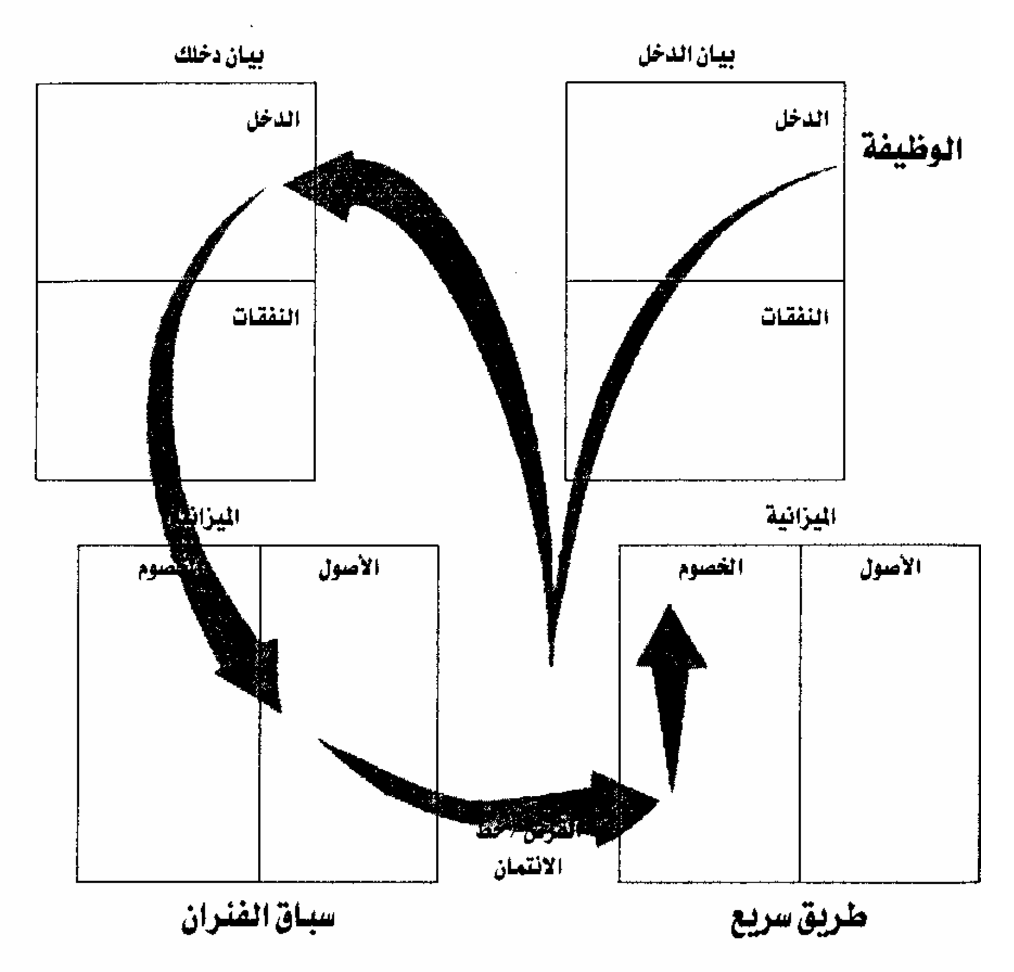
يمكن استخدام مفهوم " مجموعتى الدفاتر " لتوضيح فكرة " الطريق المالى السريع " و " سباق الفئران " ، فهناك العديد من أنواع الطرق المالية السريعة . والرسم التوضيحى التالى يوضح أكثر هذه الطرق شيوعاً ، وهو الطريق بين الدائن والمدين .

إن هذا الرسم مبسط للغاية ؛ ولكن إذا منحت نفسك الوقت لدراسته سوف يبدأ عقلك فى رؤية ما لا تستطيع عيون الناس أن تراه ، ادرس هذا الرسم التوضيحى ،

وسوف ترى العلاقة بين الاثرياء والفقراء ، بين الذين يملكون والذين لا يملكون ، بين الدائنين ، وبين الذين يخلقون فرص العمل ، والذين يبحثون عن فرصة عمل .

هذا هو الطريق المالى السريع الذى تسير فيه بالفعل .

البيان المال للدائن البيان المالي للمدين



فى هذه المرحلة سوف يقول لك الدائن : " نظراً لأن ائتمانك جيد نود أن نعرض عليك قرضاً موحداً " أو " هل تود أن تفتح خط ائتمان جديدًا فى حالة ما إذا احتجت إلى أموال إضافية فى المستقبل ؟ " .

هل تدرك الفرق ؟

إن طريق تدفق المال بين مجموعتى الدفاتر هو ما أسماه والدى الثرى بـ " الطريق المالى السريع " و " سباق الفئران المالى " . فلكى يوجد أحدهما لابد من وجود الآخر . ولكن السؤال هو : أى طريق الأنسب إليك ؟ وأيهما تريد ؟

لهذا كان والدى الثرى دائماً يقول : " إن كسب مزيد من المال لن يحل مشاكلك إذا كانت المشكلة هى إدارة التدفق المالى " و " الأشخاص الذين يدركون قوة الأرقام المالية يتمتعون بسلطة على الذين لا يدركون تلك القوة " .

لهذا السبب فإن الخطوة الثانية للعثور على طريقك المالى السريع هو " أن تسيطر على تدفقك المالى " .

لهذا فأنت تحتاج لأن تجلس ، وتضع خطة للسيطرة على عاداتك الإنفاقية ، وحاول خفض دينك وخصومك ، واجعل حياتك تسير وفقاً لإمكانياتك قبل أن تحاول زيادة مواردك ، وإذا احتجت للمساعدة فابحث عن مساعدة مخطط مالى مؤهل . فهو يستطيع أن يساعدك على وضع خطة يمكنك من خلالها تحسين مستوى تدفقك المالى ، والبدء فى دفع المال لنفسك أولاً .

افعل شيئاً

١. قم بمراجعة بياناتك المالية من الفصل السابق .

٢. حدد من أى خانات " مربع التدفق النقدى " تحصل على دخلك اليوم . ________

٣. حدد أى خانة من خانات " المربع " ترغب فى أن تحصل على دخلك فى غضون الخمس سنوات القادمة . ________

٤. ابدأ فى تنفيذ خطة إدارة التدفق المالى :

أ) ادفع المال لنفسك أولاً . ادخر جزءاً من راتبك أو من كل مبلغ تحصل عليه من موارد أخرى . قم بإيداع تلك المبالغ فى حساب ادخارى . وما إن يبدأ المال فى التراكم فى حسابك ، لا تقم بأى عملية سحب منه قط إلا إذا كنت مستعداً لاستثماره .

تهانىٍّ ! لقد بدأت فى إدارة تدفقك المالى .

ب) ركِّز على خفض دينك الشخصى .

سوف أذكر فيما يلى بعض النصائح البسيطة التى يمكن تطبيقها من أجل خفض دينك الشخصى ، ثم التخلص منه نهائياً فيما بعد .

نصيحة # ١ : إذا كانت لديك بطاقات ائتمان ذات أرصدة استثنائية ، فقم بالآتى :

١. اخفض عدد بطاقات الائتمان ، واحتفظ ببطاقة واحدة أو اثنتين .
٢. أية تكاليف جديدة تضاف على هاتين البطاقتين لابد من سدادها كل شهر ، ولا تحمل نفسك أية ديون إضافية .

نصيحة # ٢ : حاول الحصول على مبلغ إضافى يتراوح ما بين ١٥٠ و ٢٠٠ دولار شهرياً . ولا ينبغى أن يكون ذلك بالأمر الصعب الآن خاصة بعد أن تزايدت ثقافتك المالية ، وإذا أخفقت فى توفير مثل هذا المبلغ فلا أمل لك فى الوصول إلى الحرية المالية .

نصيحة # ٣ : خصص مبلغ الـ ١٥٠ - ٢٠٠ دولار لسداد بطاقة ائتمان واحدة فقط كل شهر ، مما يعنى أنك سوف تدفع الحد الأدنى لبطاقة الائتمان ، بالإضافة إلى مبلغ الـ ١٥٠ - ٢٠٠ دولار المخصص لتلك البطاقة فقط .

قم بسداد الحد الأدنى فقط من المبلغ المستحق على جميع بطاقات الائتمان الأخرى ، وعادة ما يحاول الأفراد دفع مبلغ إضافى ضئيل على جميع بطاقات الائتمان ، ولكن المدهش فى الأمر أن تلك البطاقات لا يتم سدادها قط .

نصيحة # ٤ : وما إن يتم سداد بطاقة الائتمان الأولى قم بتخصيص المبلغ الإجمالى الذى كنت تدفعه شهرياً لهذه البطاقة لسداد بطاقة

ائتمانك التالية ، أنت الآن تدفع الحد الأدنى من المبلغ المستحق على بطاقة ائتمانك التالية ، بالإضافة إلى المبلغ الإجمالى الشهرى الذى كنت تدفعه على بطاقة الائتمان الأولى .

استمر فى اتباع هذا الأسلوب مع جميع بطاقات ائتمانك ، ومع المبالغ المستحقة الأخرى ، مثل الديون الاستهلاكية كرسوم المحلات التجارية .... إلخ ومع كل دين تقوم بسداده ، خصص المبلغ الذى كنت تدفعه لسداده بالكامل لدفع الحد الأدنى من دينك التالى . وبسدادك كل دين من ديونك سوف يتزايد المبلغ الشهرى الذى تسدد به الدين الذى يليه بمرور الوقت .

نصيحة # ٥ : عندما تسدد جميع بطاقات الائتمان والديون الاستهلاكية اتبع نفس الأسلوب مع المبالغ الخاصة بسداد دين السيارة والمنزل .... إلخ .

وإذا طبقت هذا الأسلوب فسوف يدهشك الوقت القصير الذى يستغرقه سداد جميع تلك الديون ، ففى استطاعة غالبية الأفراد التخلص من جميع ديونهم فى غضون خمس أو سبع سنوات .

نصيحة # ٦ : والآن وبعدما تحررت من قيود الديون فقم بتوجيه المبلغ الشهرى الذى كنت تخصصه لسداد آخر ديونك نحو الاستثمار ، وتعزيز عمود أصولك .

وهذه هى الطريقة السهلة للتخلص من الدين .

الفصل الثالث عشر

الخطوة الثالثة : اعــرف الفــرق بــين المخاطرة والتهور

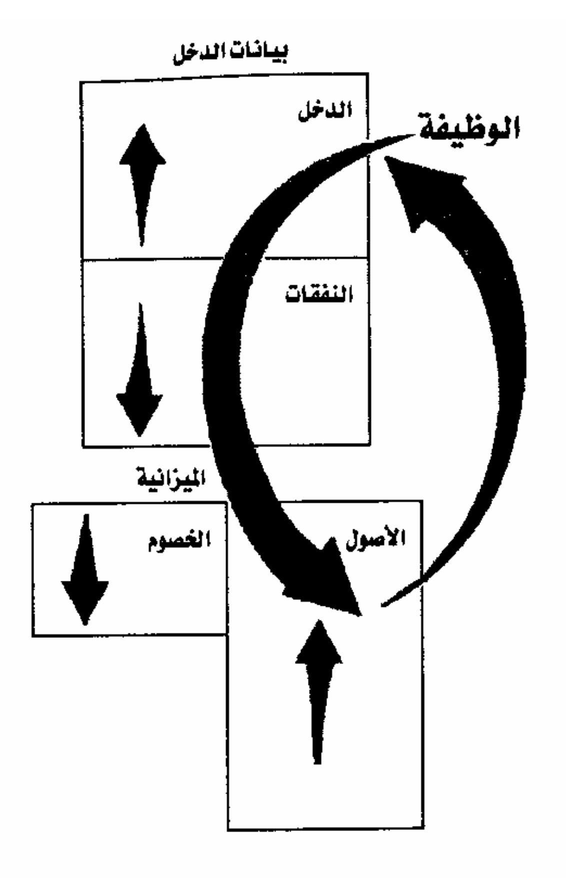
إننى عادة ما أسمع الناس يقولون : " إن الاستثمار ينطوى على مخاطرة " .

ولكنى أختلف معهم فى الرأى ، وبدلا من ذلك أقول : " إن انعدام المعرفة هو الذى ينطوى على المخاطرة " .

ما أنسب أسلوب لإدارة التدفق المالى ؟

إن أنسب إدارة للتدفق المالى تبدأ بمعرفة الفرق بين الأصول والخصوم .... وليس التعريف الذى يخبرك به مستشارك المصرفى .

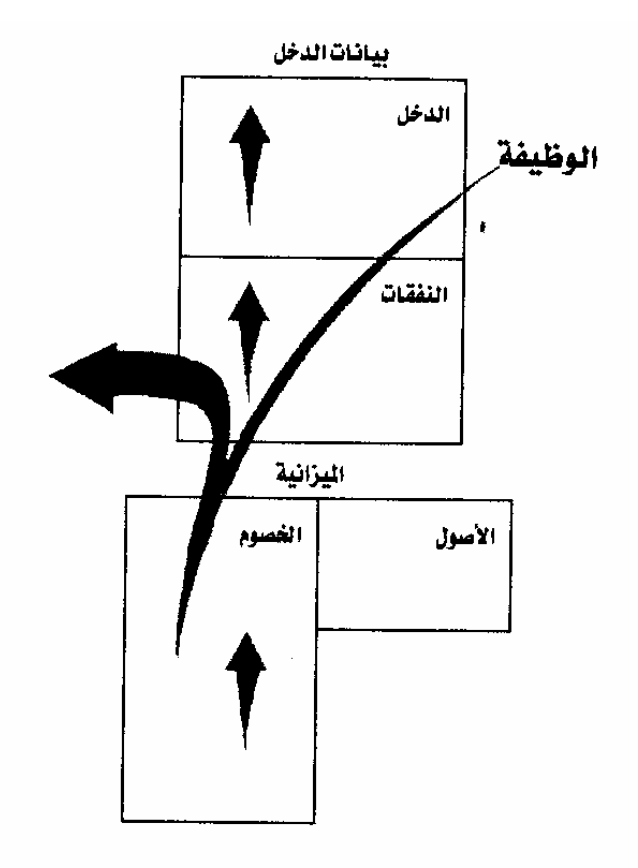
إن الرسم التوضيحى التالى يقدم صورة لأحد الأفراد ممن يبلغون الخامسة والأربعين من العمر ، وتمكن من إدارة تدفقه المالى بصورة صحيحة .



لقد اخترت الخامسة والأربعين من العمر ؛ لأن هذه السن تقع فى منتصف الطريق بين سن الخامسة والعشرين ، التى تبدأ فيها غالبية الأفراد العمل ، وسن الخامسة والستين ، التى يخطط فيها غالبية الأفراد للتقاعد عن العمل ، وببلوغ الخامسة والأربعين من العمر إذا ما أحسنوا إدارة تدفقهم المالى ، فإن عمود أصولهم يجب أن يكون أطول من عمود خصومهم .

تلك هى الصورة المالية للأفراد الذين يجازفون ، ولكنهم لا يتهورون .

وهم يشكلون ١٠ ٪ من الطبقة العليا من السكان . ولكن إذا ساروا على نفس الدرب الذى يسير فيه ٩٠ ٪ من السكان ألا وهو سوء إدارة تدفقهم المالى ، وعدم معرفة الفرق بين الأصول والخصوم ، فإن صورتهم المالية عند سن الخامسة والأربعين ستبدو كالآتى :



هؤلاء هم الأفراد الذين عادة ما يقولون : " إن الاستثمار ينطوى على المخاطرة " . إن هذه العبارة حقيقية ؛ ولكن ليس لأن الاستثمار خطير ؛ ولكن لأن افتقارهم للتدريب المالى الرسمى والمعرفة هو الأمر الخطير .

المعرفة المالية

فى كتابى " الأب الغنى والأب الفقير " رويت القصة التى طلب فيها والدى الثرى أن أقوم بتنمية معرفتى المالية .

إن المعرفة المالية ببساطة ليست النظر إلى الأرقام بعينيك فحسب ؛ ولكنها النظر أيضاً بعقلك المدرب الذى يخبرك عن الاتجاه الذى يسير فيه تدفقك المالى ، وكان والدى الثرى عادة ما يقول : " إن الاتجاه الذى يسير فيه التدفق المالى هو كل شىء " .

لهذا فإن المنزل قد يكون من الأصول أو من الخصوم بناءً على الاتجاه الذى يسير فيه التدفق المالى ، فإذا كان المال يتدفق إلى داخل جيبك فهو من الأصول ، أما إذا كان يتدفق إلى خارج جيبك فإنه يعد من الخصوم .

الذكاء المالى

كان والدى الثرى يضع العديد من التعريفات " للذكاء المالى " مثـل : " القدرة علـى تحويل المال والعمل إلى أصول تكون مصدراً للتدفق المالى " .

ولكن أحد تعريفاته المفضلة هى : " مَنْ الأذكى ؟ أنت أم أموالك ؟ " .

فبالنسبة له فإن قضاء العمر فى العمل المضنى للحصول علـى المـال ، والـذى بمجـرد الحصول عليه يتسرب من يديك بنفس السرعة التى يتـدفق بهـا لـيس دلـيلاً علـى شـدة الذكاء . وربما ترغب فى مراجعة نماذج التدفق المالى الخاصة بشخص فقير ، وآخـر مـن الطبقة المتوسطة إلى جانب أحـد الأثريـاء كمـا جـاءت فـى الفصـل العاشـر ، وتـذكر أن الشخص الثرى يركز جهوده على امتلاك الأصول وليس العمل الشاق .

نظراً لعدم توافر الذكاء المالى سوف يضع العديد من المتعلمين أنفسهم فى مواقف مالية خطيرة للغاية ، ولقد سمى والدى الثرى ذلك " بالخط الأحمر المالى " ، وهو الأمر الـذى يعنى أن الـدخل والنفقـات تظـل علـى نفس المسـتوى كـل شـهر تقريبـاً ، وهـؤلاء هـم الأشخاص الذين يتشبثون بشدة بالأمان الوظيفى ، ويعجزون عـن التغـيير عنـدما تـتغير الأوضاع الاقتصادية ، وعادة ما يدمرون صحتهم بالضـغط العصـبى والقلـق ، وهـؤلاء هـم عادة الذين يقولون : " إن المشروعات والاستثمار ينطويان على خطورة " .

ولكن فى اعتقادى أن المشـروعات والاسـتثمار ليسـت أشـياء خطـيرة ، بـل التعـرض للتضليل هو الخطير ، والاعتماد على " الأمان الوظيفى " هو أخطر عمل يمكـن أن يقـوم به المرء . إن شراء أحد الخصوم التـى أخـبروك أنهـا أصـول هـو المجازفـة بعينهـا . إن الاهتمام بشئونك ليس أمراً خطيراً ؛ ولكن الاهتمام بشئون الآخرين ودفع المـال لهـم أولاً هو الأمر الخطير .

إذن أخيراً وليس آخرًا تتركز الخطـوة الثالثـة حـول معرفتـك للفـارق بـين المجازفـة والتهور .

قم بعمل إيجابى

١) ضع تعريفاً لكلمة مخاطرة بأسلوبك

أ) هل الاعتماد على الراتب وحده أمر خطير ؟

ب) هل وجود دين تسدده شهرياً أمر خطير ؟

ج) هل امتلاك أحد الأصول التى تدر مالاً إلى داخل جيبك كل شهر أمر به مجازفة ؟

د) هل قضاء الوقت فى التعلم ، ومعرفة المزيد عن النواحى المالية أمر به مجازفة ؟

هـ) هل قضاء الوقت فى معرفة وتعلم مختلف أنواع الاستثمار أمر خطير ؟

٢) خصص خمس ساعات من وقتك كل أسبوع لأداء إحدى هذه المهام :

أ) قراءة صفحة المشروعات من جريدتك ؛ ومن جريدة " وول ستريت جورنال " .

ب) استمع للأخبار المالية في التلفاز وفى الإذاعة .

ج) استمع إلى شرائط عن التعليم المالى والاستثمار .

د) اقرأ المجلات المالية ، والنشرات الاقتصادية .

هـ) العب لعبة " التدفق المالى " .

الفصل الرابع عشر

الخطوة الرابعة : فلتقرر أى نوع من المستثمرين ترغب أن تكونه

هل تساءلت يوماً لماذا يجنى بعض المستثمرين مزيداً من المال بأقل قدر من المجازفة مقارنة بالآخرين ؟

إن غالبية الأفراد يعانون مالياً ؛ لأنهم يتجنبون مواجهة المشاكل المالية . إن أحد أكبر الأسرار التى أفشاها لى والدى الثرى هو : " إذا أردت تحقيق الثراء السريع فعليك معالجة المشاكل المالية الكبرى " .

فى الجزء الأول من هذا الكتاب عرضت المستويات السبعة للمستثمرين ، وأود الآن إضافة اختلاف آخر يوضح الفرق بين ثلاثة أنواع من المستثمرين :

النوع أ : مستثمرون يبحثون عن المشاكل .

النوع ب : مستثمرون يبحثون عن حلول للمشاكل .

النوع جـ : مستثمرون من نوع " لا أعرف شيئاً " ، أو من نوع الرقيب " شولتز " .

مستثمرو النوع " جـ "

إن اسم الرقيب " شولتز " مأخوذ من الشخصية التليفزيونية المحبوبة التى كانت فى مسلسل " أبطال هوجان " ، وفى هذا المسلسل كان الرقيب " شولتز " حارساً بمعسكر ألمانى لأسرى الحرب ، وكان يعلم بمحاولة الأسرى الهروب ، وتخريب الجهود الحربية الألمانية .

وعندما كان " شولتز " يعلم أن هناك خطأ ما كان كل ما يقوله هو : " لست أعلم شيئاً " ، وبالمثل فإن معظم الأشخاص يحذون حذوه عندما يتعلق الأمر بالاستثمار .

فهل يستطيع مستثمرو الرقيب " شولتز " تحقيق الثراء ؟ نعم يستطيعون هذا إذا التحقوا بوظيفة بالحكومة الفيدرالية ، أو تزوجوا بشخص ثرى ، أو فازوا بورقة يانصيب .

مستثمرو النوع " ب "

إن مستثمرى هذا النوع يسألون دوماً أسئلة مثل :

" فيم تنصحنى بأن أستثمر أموالى ؟ " .

" هل تظن أنه ينبغى علىّ شراء عقارات ؟ "

" لماذا تعد صناديق الاستثمار المشتركة مفيدة بالنسبة لى ؟ "

" لقد تحدثت إلى سمسارى ، ونصحنى بأن أنوِّع من استثماراتى "

" لقد منحنى والداى بعض أسهمهما فى البورصة التى يتحتم علىّ بيعها "

إن مستثمرى هذا النوع يجرون لقاءات على الفور مع العديد من المخططين الماليين ، ثم يختارون أحدهم ، وينفذون نصائحه فى الحال . إن المخططين الماليين يقدمون نصائح ممتازة إذا كانوا بارعين وغالباً ما يساعدونك على وضع خطة مالية لحياتك .

ويرجع السبب لعدم تقديمى لأيه نصائح مالية فى كتبى هو أن الموقف المالى يختلف من شخص لآخر . وما يمكن للمخطط المالى القيام به هو تقييم وضعك المالى الحالى ، ثم إعطاؤك فكرة عن كيفية الوصول إلى مستثمرى المستوى الرابع .

ملحوظة جانبية مثيرة للاهتمام : إننى عادة ما أجد أن العديد من أفراد خانتى الموظفين والمشتغلين بالأعمال الحرة ينتمون إلى مستثمرى النوع " ب " ؛ لأنهم لا يملكون وقتاً كافياً للبحث عن الفرص الاستثمارية ، ونظراً لانشغالهم فإنهم لا يملكون الوقت اللازم لمعرفة أى شىء عن الجانب الأيمن من مربع التدفق المالى ؛ لهذا فهم يبحثون عن الحلول وليس المعرفة ، ويقومون بشراء ما يطلق عليه مستثمرو الفئة " أ "

بـ " استثمارات التجزئة " . وهى عبارة عن استثمارات تم تشكيلها فى مجموعة لبيعها للعامة .

مستثمرو النوع "أ"

إن مستثمرى هذا النوع يبحثون عن المشاكل ، وبالتحديد المشاكل التى يتسبب فيها من يوقعون أنفسهم فى المشاكل المالية ، ويحقق المستثمرون البارعون فى حل المشاكل ما يقدر بـ ٢٥ ٪ فيما أكثر كعائد على أموالهم ، وهم يمثلون مستثمرى المستويين الخامس والسادس الذين يتمتعون بأسس مالية قوية . إنهم يملكون المهارات الضرورية للنجاح كأصحاب مشروعات ومستثمرين ، وهم يستغلون تلك المهارات فى حل المشاكل التى يتسبب فيها من يفتقرون إلى تلك المهارات .

على سبيل المثال عندما بدأت أستثمر أموالى بحثت عن ملكية مشتركة محدودة ، ومنازل بنظام الرهن العقارى ، لقد بدأت فى حل المشاكل التى أوجدها المستثمرون الذين لم يحسنوا إدارة تدفقهم المالى ، وكانت القيمة المالية لتلك المشاكل ١٨ ألف دولار ؛ ولكن المال نفد .

وبعدها بعدة سنوات كنت لا أزال أبحث عن المشاكل ؛ ولكن هذه المرة كانت الأرقام أكبر ، ومنذ ثلاث سنوات كنت أحاول الحصول على شركة تعدين فى " بيرو " بلغت قيمتها ٣٠ مليون دولار ، وفى الوقت الذى كانت فيه المشكلة والأرقام كبيرة إلا أن أسلوب معالجتها كان كما هو .

كيف يمكن الوصول إلى الطريق المالى السريع بسرعة ؟

إن الدرس المستفاد مما سبق هو ضرورة البدء بخطوات صغيرة ، وتعلم كيفية حل المشاكل ، وسوف تحصل على ثروة هائلة فى النهاية ، كى تحسن مستوى أدائك فى حل المشاكل .

أما بالنسبة لمن يرغبون فى الحصول على الأصول سريعاً فإننى أؤكد من جديد ضرورة تعلم مهارات الخانة " B " صاحب المشروع ؛ والخانة " I " المستثمر من " المربع " . وأنصح بتعلم كيفية إقامة المشروعات أولاً ، وذلك لأن المشروعات توفر لك خبرة تعليمية حيوية ، وتحسن من مستوى مهاراتك الشخصية ، إلى جانب توفيرها للتدفق المالى الذى يساعد على التخفيف من حدة الصعود والهبوط فى سوق الاستثمارات ، فضلاً عن توفير وقت الفراغ الذى تحتاجه ، إن التدفق المالى الذى

حصلت عليه من مشروعاتى هو الذى وفر لى وقت الفراغ الذى أحتاجه للبحث عن المشاكل المالية لحلها .

هل يمكنك تجسيد الأنواع الثلاثة من المستثمرين ؟

فى حقيقة الأمر فإننى أمارس نشاطى من خلال الأنواع الثلاثة من المستثمرين ، فإننى مثل الرقيب " شولتز " عندما يتعلق الأمر بالصناديق التعاونية أو اختيار الأسهم . وعندما يسألنى الآخرون عن الصناديق التعاونية التى أنصح بها ، أو " الأسهم التى أشتريها " أتحول إلى الرقيب " شولتز " ، وأجيبهم بـ " لست أدرى شيئاً " .

بالرغم من أننى أمتلك عدداً من الصناديق المشتركة إلا أننى لا أقضى وقتاً طويلاً لدراستها ، وذلك لأننى أحقق نتائج أفضل فى العقارات السكنية عن الصناديق المشتركة . وبصفتى مستثمراً من النوع " ب " فإننى أحاول إيجاد حلول احترافية لمشاكلى المالية ، إننى أحاول البحث عن حلول عن طريق الاستعانة بالمخططين الماليين ، وسماسرة البورصة ، ورجال البنوك ، وسماسرة العقارات . وإذا كان هؤلاء المحترفون بارعين فإنهم يوفرون ثروة من المعلومات ليس لدىّ الوقت شخصياً للحصول عليها . بالإضافة إلى أنهم أقرب للسوق ، وأكثر اطلاعاً على التغييرات التى تطرأ على القوانين والأسواق .

إن نصيحة المخطط المالى الذى أتعامل معه لا تقدر بثمن ؛ لأنه يعرف صناديق الاستثمار والوصايا القانونية والتأمين أفضل منى ، ولابد أن يكون لكل شخص خطة ؛ لهذا وُجدت مهنة التخطيط المالى ، فالاستثمار أكثر من مجرد عمليات بيع وشراء .

إننى أعطى أموالى أيضاً للمستثمرين الآخرين ؛ ليستثمروها من أجلى . بمعنى آخر إننى أعرف مستثمرين من المستويين الخامس والسادس يبحثون عن شركاء لاستثماراتهم . وهؤلاء أشخاص أعرفهم شخصياً ، وأثق فيهم ، وعندما يريدون أن يستثمروا أموالهم فى مجال لا أعلم عنه شيئاً مثل مساكن محدودى الدخل أو مبانى المكاتب الضخمة ، فإننى أختار أن أعطيهم أموالى ؛ لأننى أعلم أنهم بارعون فيما يفعلون ، وأنا أثق فى معرفتهم .

لماذا يجب أن تبدأ بسرعة ؟

إن أحد الأسباب الرئيسية التى تدفعنى لكى أنصح الأفراد بالعثور على طريقهم المالى بسرعة ، ويتخذون مسألة تحقيق الثراء على محمل الجد ، أنه فى أمريكا وغالبية دول العالم هناك نوعان من القواعد : نوع للأثرياء ، ونوع آخر لغيرهم من الأفراد . إن

العديد من القوانين قد وضعت للأفراد الذين سجنوا داخل " سباق الفئران المالى " . وفى عالم المشروعات والاستثمارات الذى أعرفه جيداً أعتقد أنه لأمر يبعث على الصدمة أن أجد أن أفراد الطبقة المتوسطة لا يعلمون الكثير عن مصير أموال الضرائب التى يدفعونها ، وبالرغم من أن أموال الضرائب تخصص من أجل قضايا مهمة إلا أن العديد من الحوافز والمبالغ والتخفيضات الضريبة تعطى للأثرياء فى الوقت الذى يدفع فيه الثمن أفراد الطبقة المتوسطة .

على سبيل المثال يمثل إسكان محدودى الدخل فى أمريكا مشكلة هائلة ، وتعد أحد الموضوعات السياسية الساخنة ، ولحل هذه المشكلة تقدم الدولة والحكومات الفيدرالية ائتماناً ضريبياً ، وإيجارات مدعومة ، وتخفيضات ضريبية لمن يقومون بإقامة هذا النوع من المساكن وتمويلها . وبمعرفتهم للقانون يجنى رجال المال والمقاولون مزيداً من المال عن طريق قيام دافعى الضرائب بدعم استثماراتهم فى إسكان محدودى الدخل .

لماذا يعد ذلك نوعاً من الظلم ؟

لهذا فإن غالبية الأشخاص على الجانب الأيسر من " مربع التدفق النقدى " يدفعون الكثير فى صورة ضرائب الدخل الشخصية ؛ ولكنهم عادة ما يكونون غير قادرين على المشاركة فى الاستثمارات ذات المزايا الضريبية ، وربما يكون ذلك أحد مصادر مقولة : " إن الأثرياء يزدادون ثراءً " .

إننى أعلم أن ذلك فيه ظلم ؛ ولكنى أفهم جانبى القصة . فلقد قابلت أفراداً يحتجون ، ويكتبون خطابات لرؤساء تحرير الجرائد ، ويحاول البعض تغيير النظام عن طريق ترشيح أنفسهم للمناصب السياسية ، ولكنى أعتقد أنه من الأسهل أن تهتم بشئونك ، وتسيطر على تدفقك المالى ، والعثور على طريقك المالى السريع ، وتحقيق الثراء ، فالأيسر قيامك بتغيير نفسك بدلاً من تغيير النظام السياسى .

المشاكل تتيح الفرص

منذ سنوات شجعنى والدى الثرى على تنمية مهاراتى كأحد أصحاب المشاريع ، أو كمستثمر . وكان يقول أيضاً : " بعد ذلك دّرب نفسك على حل المشاكل " .

لقد ظللت لسنوات أفعل هذا الأمر ، حيث أقوم بحل مشاكل المشروعات والاستثمارات ، ويفضل البعض تسمية تلك المشاكل بالتحديات ، ومع هذا أفضل أن أسميها مشاكل ؛ لأن هذه هى الحقيقة .

اعتقد أن الأفراد يحبون لفظة " تحديات " أكثر من لفظة " مشاكل " ؛ لاعتقادهم أن الكلمة الأولى تعطى انطباعاً جيداً مقارنة بالأخرى ، ومع هذا أعتقد أن لفظة " مشكلة " تعطى معنى إيجابياً ، وذلك لعلمى أن بداخل كل مشكلة توجد " فرصة " ، والفرصة هى ما يسعى وراءه المستثمرون الحقيقيون ، ومع كل مشكلة مالية أو تجارية أحاول علاجها بغض النظر عن نجاحى أو فشلى فى حل المشكلة ، فإننى أتعلم شيئاً . وربما أتعلم شيئاً جديداً عن التمويل ، أو التسويق ، أو الأشخاص ، أو الشئون القانونية . فعادة ما أقابل أشخاصاً جدداً يصبحون أصول لا تقدر بثمن فى مشروعات أخرى ، بل ويصبح كثير منهم أصدقاء مدى الحياة ، وهى ميزة إضافية لها قيمتها .

اعثر على طريقك السريع

لمن يرغب فى العثور على طريقه السريع اتبع الخطوات الآتية :

١. اهتم بشئونك .
٢. أحكم سيطرتك على تدفقك المالى .
٣. اعرف الفرق بين المجازفة والخطورة .
٤. اعرف الفرق بين الأنواع الثلاثة للمستثمرين (أ ، ب ، جـ) ، والاختيار بينها .

ولكى تصل إلى طريقك المالى السريع عليك أن تصبح خبيراً فى حل نوع معين من المشاكل ، كما ينصح بذلك مستثمرو النوع (ب) . وعندما تصبح خبيراً فى حل نوع معين من المشاكل فسوف يسعى إليك الأفراد بأموالهم لكى تستثمرها لهم . وإذا كنت بارعاً وأهلاً للثقة سوف تصل إلى طريقك المالى السريع بسرعة أكبر ، وفيما يلى بضعة أمثلة على ذلك :

" بيل جيتس " خبير فى حل مشاكل تسويق برامج الكمبيوتر ، ونظراً لبراعته فى هذا المجال فإن الحكومة الفيدرالية تحاول الاستفادة منه ، فى حين أن " دونالد ترامب " خبير فى حل مشاكل العقارات ، و " وارين بافت " خبير فى حل مشاكل المشروعات التجارية والأسهم . مما يتيح له الفرصة لشراء أسهم ذات قيمة عالية ، وإدارة حافظة مالية ناجحة . ومن جانبه فإن " جورج سوروس " أيضاً خبير فى المشاكل الناجمة عن تقلبات السوق ، مما يجعل منه مديراً مالياً بارعاً فى استطاعته تجنب الخسارة ، أما " روبرت موردوخ " فهو خبير فى حل مشاكل المشروعات التجارية الخاصة بشبكات التلفزيون العالمية .

وبالنسبة لى انا وزوجتي ، فنحن خبراء فى حل مشاكل المجمعات السكنية ، التى تدر فى النهاية دخلاً سلبياً معقولاً . ونحن لا نعلم الكثير بعيداً عن هذا المجال ، الذى نستثمر فيه أموالنا ، ونحن لا نقوم بتوزيع استثماراتنا . وإذا اخترت الاستثمار بعيداً عن هذا المجال فسوف أصبح مستثمراً من النوع " ب " ، مما يعنى إعطاء الأموال لأشخاص يتمتعون بسجل ممتاز فى مجال خبراتهم .

إننى أركز كل اهتمامى فى هدف واحد ، وهو " الاهتمام بشئونى " . وبالرغم من جهودى أنا وزوجتى فى معاونة المنظمات الخيرية ، ومساعدة الآخرين فى جهودهم فإننا لا يغيب عن أنظارنا أهمية الاهتمام بشئوننا الخاصة ، ومواصلة زيادة حجم أصولنا .

لذلك فمن أجل تحقيق الثراء السريع عليك أن تتعلم المهارات المطلوبة ؛ لكى تصبح أحد أصحاب المشروعات ، أو أحد المستثمرين ، وتتمكن من حل مشاكل أكبر ؛ لأنه بداخل المشاكل الكبرى توجد فرص مالية هائلة ؛ لهذا أنصحك بأن تنتقل إلى الخانة " B " صاحب المشروع أولاً قبل أن تنتقل إلى الخانة " I " المستثمر ، فإذا برعت فى حل المشاكل فسوف يتوافر لديك أموال إضافية ، وسوف تجعلك معرفتك بالمشروعات مستثمراً أكثر ذكاء ، وكما ذكرت مراراً ، وسوف أقولها ثانية : إن العديد من الأفراد ينتقلون إلى الخانة " I " ؛ أملاً فى أن يحل الاستثمار مشاكلهم المالية ، ولكن فى أغلب الأحيان لا يحدث ذلك ، بل على العكس فإن الاستثمار يزيد مشاكلهم المالية سوءاً ما لم يكونوا أصحاب مشروعات ناجحة بالفعل .

ومما لا شك فيه أن المشاكل لا تنتهى ، وفى حقيقة الأمر فإن هناك مشكلة على بعد خطوات منك فى حاجة للحل .

قم بعمل ما

تعلم المزيد عن الاستثمار :

إننى أنصحك من جديد أن تبدأ بالمستوى الرابع للمستثمرين قبل أن تصبح من مستثمرى المستويين الخامس والسادس . ابدأ على نطاق محدود ، وواصل تعليم نفسك ، وحاول أن تقوم بإحدى الخطوات الآتية كل أسبوع على الأقل :

١. حضور ندوات ومؤتمرات حول الشئون المالية . إننى أعزو نجاحى إلى إحدى الدورات الدراسية عن العقارات التى حضرتها أثناء شبابى ، وبلغت تكلفتها ٣٨٥ دولاراً ، ولكنها جلبت لى الملايين خلال سنوات ؛ لأننى قمت بخطوة إيجابية .

٢. ابحث عن العقارات المعروضة للبيع في منطقتك ، واتصل بثلاثة أو أربعة من خلال تلك الإعلانات ، واسأل البائع عن العقارات على هذا النحو :

هل هو عقار للاستثمار ؟

وإذا كان كذلك : فهل هو مؤجر ؟

ما قيمة الإيجار ؟ ما قيمة الإيجار الحالى ؟ ما نسبة الشقق الشاغرة ؟ ما معدل الإيجار فى تلك المنطقة ؟ ما تكاليف الصيانة ؟ هل هناك تكاليف صيانة مؤجلة ؟ هل يقوم المالك بالتمويل ؟ وما شروط ذلك التمويل ؟

قم بحساب بيان التدفق المالى الشهرى لكل عقار ، ثم راجع تلك الحسابات مع وكيل العقار لمعرفة ما إذا كنت نسيت شيئاً ما . ويعد كل عقار نظاماً تجاريًا فريداً ، ولابد من التعامل معه على أنه نظام تجارى منفصل .

٣. التق بالعديد من سماسرة البورصة ، واعرف منهم الشركات التى يوصون بشراء أسهمها . ثم قم بإجراء بحث عن تلك الشركات فى المكتبة ، أو عن طريق شبكة الإنترنت ، ثم اتصل بالشركات ، واطلب الحصول على تقاريرها السنوية .

٤. احصل على النشرات الاستثمارية وادرسها .

٥. استمر فى القراءة ، والاستماع إلى الأشرطة ، ومشاهدة شرائط الفيديو ، والبرامج المالية التلفزيونية ، وممارسة لعبة " التدفق المالى " .

تعلم شئون المشروعات التجارية :

١. اعقد لقاءات مع سماسرة المشروعات لسؤالهم عن المشروعات المعروضة للبيع فى المنطقة المحيطة بك . وسوف تندهش من حجم المصطلحات التى يمكنك تعلمها من خلال طرح الأسئلة ، والاستماع للمتخصصين .

٢. احرص على حضور ندوة عن التسويق عبر شبكة الإنترنت ؛ لمعرفة نظام العمل بهذه الطريقة (أنصحك بالبحث عن ثلاث شركات مختلفة تعمل فى مجال التسويق عبر الإنترنت) .

٣. احرص على حضور المؤتمرات التى تتناول فرص إقامة المشروعات فى منطقتك ؛ لمعرفة نظم المشروعات المتاحة .

٤. اشتر الصحف والمجلات الاقتصادية .

الفصل الخامس عشر

الخطوة الخامسة :
ابحث عن معلمين

من الذى يرشدك للوصول إلى أماكن لم تصل إليها من قبل ؟
المعلم هو شخص يخبرك بما له أهمية وما لا أهمية له .

المعلمون يخبرونك عما له أهمية

فيما يلى لوحة نتائج لعبة " التدفق المالى " التعليمية والتى تم تصميمها بحيث تقوم بدور المعلم ؛ لأنها تدرب الأفراد على كيفية التفكير مثلما فعل والدى الثرى ، وتوضح أيضاً أن ما فكر فيه أبى كان له أهميته المالية :

المهنة ______ اللاعب ______

الهدف : الخروج من سباق الفئران ، والوصول إلى الطريق السريع عن طريق زيادة دخلك السلبى ؛ حتى يفوق إجمالى نفقاتك

قائمة الدخل

الدخل

الراتب

الفائدة

أرباح الأسهم

العقار التدفق المالى

المشروع التدفق المالى

النفقات

الضرائب :

رهن المنزل :

مبلغ قرض المدرسة :

مبلغ السيارة :

مبلغ بطاقة الائتمان :

مبلغ التجزئة :

النفقات الأخرى :

المرجع ______

الشخص الذى عن يمينك

الدخل السلبى = ______

(الفائدة + أرباح الأسهم + التدفق المالى من المشروعات)

إجمالى الدخل : ______

عدد الأطفال : ______

ابدأ اللعبة برقم صفر

نفقات كل طفل : ______

إجمالى النفقات : ______

التدفق المالى الشهرى : ______
(الراتب)

الميزانية

الأصول	الخصوم
المدخرات :	رهن المنزل .
أسهم /صناديق مشتركة : عدد الحصص : تكلفة/حصص :	قرض المدرسة :
	قرض السيارة .
	بطاقة الائتمان :
العقار . مقدمة : التكلفة :	دين التجزئة :
	رهن عقارى
المشروعات : مقدمة : التكلفة :	الخصوم
	قروض بنكية

راتب

ان والدى الفقير يظن
ن هذه الجوانب من
بيان لها أهميتها.

لدخل السلبى

قد علمنى.والدى
لثرى أن هذه
لجوانب لها أهميتها
ذا أردت تحقيق
لثراء .

كان والدى الفقير والمتعلم تعليماً عالياً يظن أن الوظيفة ذات الراتب المرتفع لها أهميتها ، وأن شراء منزل أحلامك له أيضاً أهميته ، وكان يؤمن بضرورة سداد الفواتير أولاً ، والحياة فى مستوى معيشى أقل من إمكانيات المرء .

ولكن والدى الثرى علمنى التركيز على الدخل السلبى ، وقضاء وقتى فى الحصول على الأصول التى توفر دخلاً سلبياً ، أو دخلاً متبقياً على المدى البعيد . ولم يكن يؤمن بأن يعيش المرء فى مستوى معيشى أقل من إمكانياته . وكان عادة ما يقول لنا أنا

ولده : " بدلاً من أن تعيش في مستوى أقل من إمكانياتك ركز على زيادة إمكانياتك " .

وللقيام بذلك نصحنا بالتركيز على بناء عمود الأصول ، وزيادة الدخل السلبى من الأرباح الرأسمالية ، وأرباح الأسهم ، والدخل المتبقى من المشروعات ، والدخل الناتج من إيجار العقارات .

لقد لعب أبواى دور المعلم أثناء السنوات التى كنت أشب فيها عن الطوق . وحقيقة أننى اخترت اتباع نصيحة والدى الثرى التى لم تقلل من شأن التأثير الذى كان لوالدى الفقير على شخصيتى كذلك ، حيث لم أكن لأصبح ما أنا عليه اليوم لولا تأثيرها القوى على شخصيتى .

قدوة عكسية

كما أن هناك معلمين يكونون قدوة ممتازة ، هناك أيضاً أفراد يكونون قدوة عكسية ، وفى معظم الحالات نقابل فى حياتنا كلا النوعين .

على سبيل المثال : هناك صديق لى استطاع أن يجنى ثمانمائة مليون دولار أثناء حياته ، أما اليوم فقد أصبح مفلساً . ولقد كان أصدقائى الآخرون يسألوننى لماذا مازلت أحتفظ بصداقته ؟ وكانت إجابتى عن هذا السؤال هى أنه يعتبر قدوة ممتازة ، وفى الوقت نفسه يعتبر قدوة عكسية ، وفى وسعى التعلم من كلا النوعين .

القدوة الروحية

كان أبواى الأب الغنى والأب الفقير يتمسكان بالجوانب الروحية ، ولكن عندما يتعلق الأمر بالمال والأمور الروحية كانا يختلفان فى الرأى . فكل منهما على سبيل المثال كان يفسر مقولة : " إن حب المال أساس كل الشرور " بصورة مختلفة عن الآخر .

فوالدى الفقير المتعلم تعليماً عالياً كان يؤمن بأن أى رغبة فى الحصول على المزيد من المال أو تحسين موقفك المالى أمر خاطئ .

على النقيض من ذلك ، كان والدى الثرى يفسر هذه المقولة بصورة مختلفة ، فهو يؤمن بأن الإغواء والطمع والجهل المالى أشياء خاطئة .

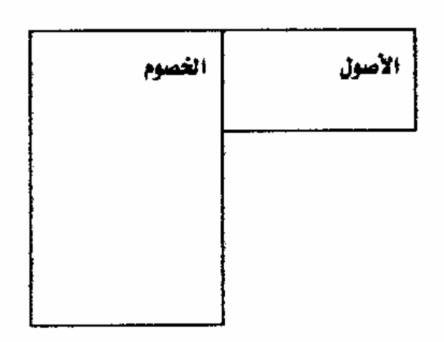
بمعنى آخر لم يكن يعتقد أن المال فى حد ذاته يمثل الشر ، بل العمل طوال العمر من أجل المال ، ومعاناة المرء من العبودية المالية للدين الشخصى هو الشر بعينه.

لقد كان لوالدى الثرى أسلوبه فى تحويل التعاليم الدينية إلى دروس مالية ، وسوف أشارك بعضاً من هذه الدروس معكم الآن :

قوة الغواية

كان والدى الثرى يؤمن بـأن الأفـراد الـذين يعملـون أعمـالاً مضـنية ، ويغرقـون فـى الديون ، ويعيشون فى مستوى يفـوق إمكانيـاتهم يمثلـون قـدوة سـيئة لأبنـائهم ، وكـان يشعر بأنهم لا يمثلون قدوة سيئة فحسب ، بل إن الأفـراد الـذين غرقـوا فـى الـدين قـد استسلموا للغواية والطمع .

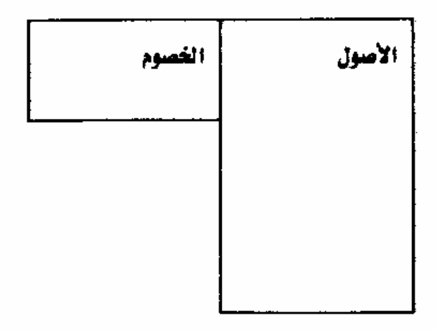
وكان يرسم رسماً توضيحياً كالآتى ويقول :



" ويقودوننا نحو الغواية " بينما يشير إلى عمود الخصوم .

كان والدى الثرى يعتقد أن العديد من المشاكل المالية يـنجم عـن الرغبـة فـى امـتلاك أغراض ذات قيمة محدودة ، وعندما ظهرت بطاقات الائتمان تنبـأ بـأن ملايـين الأفـراد سـوف يغرقـون فـى الـديون التـى سـوف تسـيطر علـى حيـاتهم فيمـا بعـد . إننـا نـرى الأشخاص يغرقون فى ديون شخصية هائلـة لشـراء المنـازل والأثـاث والملابـس ، وقضـاء الإجازات ، واقتناء السيارات ؛ لعجزهم عـن مقاومـة الشـعور الإنسـانى الـراهن المسمى بـ " الإغواء " . فاليوم يكد الناس فى عملهم لشراء أشياء يظنون أنها مـن الأصـول ، إلا أن عاداتهم فى الإنفاق تمنعهم من امتلاك الأصول الحقيقية .

ثم بعد ذلك يشير والدى الثرى إلى عمود الأصول التالى ويقول : ـ



" ولكنها تخلصنا من الشر "

وتلك كانت طريقة والدى الثرى فى القول بأن تأجيل الشعور المُلح بالرضا (علامة على الذكاء العاطفى) ، والاهتمام بشئونك الخاصة ، وبناء عمود أصولك أولاً سوف يساعدك على تجنب انحطاط الروح الإنسانية ، الذى تتسبب فيه الغواية والافتقار إلى التعليم المالى ، وتأثير القدوة المالية السيئة .

ولمن يسعى للوصول إلى طريقه المالى السريع فإننى أحذره من الأشخاص الذين يحيطون به كل يوم ، واسأل نفسك هل هم قدوة حسنة ؟ وإذا كانوا ليسوا كذلك ، فإننى أنصحك بقضاء المزيد من الوقت مع من يسيرون فى نفس اتجاهك .

فإذا لم تتمكن من العثور على مثل هؤلاء الأشخاص خلال ساعات عملك ، فسيمكنك العثور عليهم فى نوادى الاستثمار ، وجماعات التسويق عبر الإنترنت ، وجمعيات المشروعات التجارية الأخرى .

اعثر على شخص مر بنفس التجربة

اختر من يعلمك بعناية ، وكن حريصاً فى انتقاء من تتلقى منه النصائح ، فإذا كنت ترغب فى المضى نحو طريق ما ، فمن الأفضل العثور على شخص سار فى مثل هذا الدرب من قبل .

على سبيل المثال ، إذا قررت تسلق قمة جبل إفرست فإنك سوف تأخذ بنصيحة شخص تسلق ذلك الجبل من قبل ، ومع ذلك ، عندما يتعلق الأمر بتسلق الجبال المالية فإن غالبية الأشخاص يأخذون بنصيحة من علقوا فى المستنقعات المالية .

تكمن الصعوبة فى العثور على معلمين من الخانتين أصحاب المشاريع والمشتغلين بالأعمال الحرة والمستثمرين فى أن الأفراد الذين يسدون النصائح بشأن هاتين الخانتين وبشأن المال عامة هم أفراد ينتمون إلى الخانتين " الموظفين " و " المشتغلين بالأعمال الحرة " من المربع .

لقد كان والدى الثرى يشجعنى دائماً على أن أحظى بمدرب أو معلم خاص ، وكان دائماً ما يقول : " المحترفون لديهم مدربون ، أما الهواة فلا " .

على سبيل المثال : إننى أمارس رياضة الجولف وآخذ درساً فى تلك الرياضة ، ولكن ليس لدى مدرب يعمل طوال الوقت . لهذا أدفع المال لكى ألعب الجولف بدلاً من أن تدفع لى الأموال لكى ألعب ، ولكن عندما يتعلق الأمر بلعبة المشروعات والاستثمار فإننى أستعين بالمدربين ، بل بالعديد من المدربين ، ولكن لماذا لدى مدربون ؟ إننى أستعين بهم ؛ لأننى أتلقى المال لممارسة تلك اللعبة .

لهذا أنصحك باختيار معلميك بعناية لأن هذا الأمر أحد أهم الأشياء التى يجب القيام بها .

قم بعمل ما :

١) ابحث عن معلميك ـ أو أفراد فى مجال الاستثمار والمشروعات يصلحون لأن يكونوا معلمين لك .

أ) ابحث عمن يصلح لأن يكون قدوة لك وتعلم منهم .

ب) ابحث عن القدوة العكسية لتتعلم منها .

٢) من تقضى وقتك معهم يحددون مستقبلك .

أ) دون أسماء ستة أشخاص ممن تقضى غالبية وقتك معهم ، ويلاحظ أنه يتم احتساب جميع أطفالك على أنهم شخص واحد فقط . وتذكر أن معيار الاختيار هو طول الفترة التى تقضيها مع هؤلاء الأشخاص ؛ ولكن ليس نوع علاقتك بهم **(لا تواصل القراءة إلا بعد تدوين الأسماء الستة المطلوبة)**

لقد كنت أحضر ندوة منذ خمسة عشر عاماً ، وأثناء تلك الندوة طلب منا المحاضر تدوين ستة أسماء مماثلة ، وقمت بالفعل بتدوين الأسماء التى طلبها .

ثم طلب منا النظر إلى تلك الأسماء قائلاً : " إنكم تنظرون إلى مستقبلكم ، فالأفراد الستة الذين تقضون معهم غالبية أوقاتكم هم مستقبلكم " .

إن الأشخاص الذين تقضى معظم وقتك معهم ليسوا بالضرورة أصدقاء شخصيين بالنسبة لك . فربما يكونون زملاءك فى العمل ، أو زوجتك ، أو أطفالك ، أو أعضاء فى دار عبادتك ، أو فى جمعيتك الخيرية ، لقد كانت قائمتى تضم زملاء فى العمل وأقرانا فى المشروعات ، ولاعبى رياضة الرجبى ، ولقد كشفت تلك الثقافة عن أشياء كثيرة جعلتنى أمعن النظر إلى ما هو أبعد من السطح ، فلقد منحنى ذلك نفاذ بصيرة ، وجعلنى أدرك ما أحبه فى نفسى ، وما لا أحبه فيها .

وجعلنا المدرس نتبادل الأماكن مع باقى الحاضرين ، ومناقشة قوائمنا مع بعضنا البعض ، وبعد فترة بدأ تأثير هذا التدريب يتضح ويصبح أعمق ، وكلما ناقشت قائمتى مع الآخرين ، واستمعت إليهم شعرت بضرورة إجراء بعض التغييرات

عليها . إن هذا التدريب لم يكن له علاقة كبيرة بمن أقضى معهم وقتى بقدر ما كان يرتبط بالطريق الذى أرغب السير فيه ، وما كنت أفعله فى حياتى .

وبعد مرور خمسة عشر عاماً فإن الأشخاص الذين أقضى معظم وقتى معهم قد تغيروا تماماً فيما عدا شخصاً واحداً فقط . أما الخمسة الآخرون الذين وضعت أسماءهم فى القائمة القديمة فلا يزالون أصدقائى المقربين ولكن نادراً ما أراهم . إنهم أشخاص رائعون وسعداء بحياتهم ؛ ولكن كان التغيير يتعلق بى أنا ، فقد كنت أرغب فى تغيير مستقبلى ، ولكى أحقق ذلك كان علىّ تغيير أفكارى ، وبالتالى الأشخاص الذين أقضى وقتى معهم .

ب) أما وقد كتبت قائمة الأشخاص الستة ، فالخطوة التالية هى : ـ

١) بعد كتابة اسم الشخص فى القائمة حدّد الخانة التى يعمل من خلالها .

هل هم ينتمون إلى خانة الموظفين ، أم المشتغلين بالأعمال الحرة ، أم أصحاب المشاريع ، أم المستثمرين ؟ الخانة تعكس الطريقة التى يحصل بها الفرد على غالبية دخله ، فإذا كانوا متعطلين عن العمل أو متقاعدين ، فدّون الخانة التى كانوا يكسبون منها دخلهم . اترك مساحة خالية أمام أبنائك وأمام الطلبة .

ملحوظة : قد ينتمى المرء لأكثر من خانة ، فزوجتى " كيم " على سبيل المثال تنتمى إلى الخانتين : " أصحاب المشاريع " و " المستثمرين " ؛ لأنها تحصل على خمسين بالمائة من دخلها من كل خانة منهما .

ونظراً لأننى أقضى معظم وقتى معها ، فإنها تأتى على رأس القائمة .

الاسم	الخانة
١. كيم كيوساكى	أصحاب المشاريع ـ المستثمرون
٢.	
٣.	
٤.	
٥.	
٦.	

ج) الخطوة التالية هي تحديد مستوى كل مستثمر ، انظر الفصل الخامس : " مستويات المستثمرين السبعة . تعد " كيم " من مستثمرى المستوى السادس ، إذا كنت لا تعرف مستوى الشخص كمستثمر فأرجو الاجتهاد لتخمين مستواه الصحيح .

يكتمل الاسم بتحديد الخانة التى ينتمى إليها ، ومستوى المستثمرين الذى ينتمى إليه أيضاً .

الاسم	الخانة	مستوى المستثمر
١. كيم كيوساكى	أصحاب المشاريع ـ المستثمرون	المستوى السادس
٢.		
٣.		
٤.		
٥.		
٦.		

بعض الأشخاص يعتريهم الغضب

لقد أثار هذا التمرين ردود أفعال متباينة من الأشخاص ، فقد اعترى البعض الغضب العارم ، فقد سمعت تعليقات مثل : " كيف تجرؤ على تصنيف الأفراد من حولى ؟ " لذلك فإننى أقدم اعتذارى عن أى إزعاج يتسبب فيه هذا التمرين . فلم يكن هدفى هو إثارة غضب أى شخص ، بل إلقاء مزيد من الضوء على حياته ، وهذا ما يحدث فى بعض الأحيان بالنسبة للبعض ، ولكن ليس لجميع الأفراد .

فعندما أديت هذا التدريب منذ خمسة عشر عاماً أدركت أننى كنت أختبئ وألتزم بقدر كبير من الحذر . ولكننى شعرت بالتعاسة لما وصلت إليه ، واستخدمت زملائى فى العمل كذريعة لعدم تحقيقى التقدم فى حياتى . وكان هناك شخصان كنت ألومهما لعرقلة تقدم الشركة . وكان عملى اليومى هو تصيد أخطائهم وإخبارهم بها ، ثم إلقاء اللوم عليهما لما نواجهه من مشكلات فى شركتنا .

وبعد إنهائى لهذا التدريب أدركت أن الشخصين اللذين أتصارع معهما يشعران بالرضا لما وصلا إليه ، وأننى كنت الشخص الوحيد الذى يرغب فى التغيير ، لذلك بدلاً من أن أغير من نفسى كنت أضغط عليهما لكى يغيرا من أنفسهما ، ولكن بعد هذا

التدريب أدركت أنني كنت أحاول رؤية انعكاس توقعاتي الشخصية على الآخرين . لقد كنت أريدهما أن يقوما بما لم أرغب فـي القيـام بـه . وكنـت أظـن أنهمـا يريـدان نفـس الأشياء التي أريدها ؛ لذلك لم تكن علاقتي بهما علاقـة صـحية . ولكـن مـا إن أدركـت حقيقة ما يحدث حتى استطعته اتخاذ الخطوات اللازمة لتغيير نفسي .

د) ألق نظرة على مربع التدفق المالي ، وضع الحروف الأولى مـن أسمـاء الأشـخاص الذين تقضي وقتك معهم في الخانة المناسبة .

ثم ضع الأحرف الأولى مـن اسمـك فـي الخانـة التـي تنتمـي إليهـا فـي الوقـت الراهن ، ثم ضع الأحرف الأولى من اسمك في الخانة التي ترغب فـي أن تعمـل من خلالهـا فـي المستقبل ، فـإذا وضـعت اسمـك فـي كلتـا المـرتين فـي نفـس الخانة ، فالاحتمالات هي أنك شخص سعيد في حياتك ، ويحيط بك مـن هـم على شاكلتك في التفكير ؛ ولكن إذا لم تكن كذلك فربما تحتاج إلى الـتفكير فـي تغيير حياتك .



الفصل السادس عشر

الخطوة السادسة : اجعل من الإحباطات مصدراً لتعزيز قوتك

من الشخص الذى تصبح مثله عندما لا تسير الأمور معك كما تريد ؟

عندما تركت العمل بسلك القوات البحرية نصحنى والدى الثرى بأن ألتحق بوظيفة تعلمنى كيفية البيع ، لقد كان يعلم أننى خجول بطبعى ، وأن تعلم البيع كان آخر شىء يخطر ببالى .

وطوال عامين كنت أسوأ بائع فى شركتى . لم يكن فى استطاعتى بيع طوق نجاة لفريق . وكان خجلى مصدراً لإحساسى بالألم ليس لى فقط ، بل للعملاء الذين كنت أحاول أن أبيع لهم منتجات الشركة . وطوال هذين العامين ظللت قيد المراقبة ، مما كان يعنى أننى كنت على وشك أن يتم فصلى من العمل .

وكنت عادة ما ألقى باللوم على الاقتصاد أو المنتج ، أو حتى العملاء لفشلى فى البيع . وكان لوالدى الثرى أسلوبه فى التعبير عن هذا الأمر ، حيث يقول : " عندما يشعر الأفراد بالضعف فإنهم يحبون إلقاء اللوم على الآخرين " .

وكان يقصد بذلك أن الإحساس بالألم الناتج عن الإحباط يكون شديداً لدرجة تدفع المرء إلى الرغبة فى دفع هذا الشعور بالألم بعيداً ، وذلك عن طريق إلقاء اللوم على شخص آخر . ولكى أتعلم كيف أبيع كان ينبغى علىّ مواجهة الألم الناتج عن الشعور

بالإحباط . وأثناء تعلمي كيفية البيع تعلمت أيضاً درساً قيماً ، وهو كيف أحول ما يقابلني من إحباطات إلى أصول بدلاً من جعلها من الخصوم .

وعندما أقابل أشخاصاً يشعرون بالخوف من تجربة شيء جديد فإنني أدرك أن السبب وراء ذلك في أغلب الحالات هو خوفهم من الإحباط ، إنهم يخشون ارتكاب خطأ ما ، أو يتعرضون للرفض من الآخرين . فإذا كنت مستعداً للبدء في رحلتك نحو العثور على طريقك السريع نحو الثروة ، فإنني أقدم لك نفس كلمات النصح التي أخبرني بها والدي الثري :

" كن مستعداً لأن تصاب بالإحباط " .

ويقصد والدي الثري المعنى الإيجابي للكلمة وليس السلبي . ففي رأيه إذا كنت مستعدا للشعور بالإحباط عندئذ يمكنك تحويل ذلك الشعور إلى أحد الأصول . ومع هذا فإن غالبية الأفراد يحولون الإحباط إلى أحد الخصوم طويلة المدى ، وتدرك ذلك عندما تسمع أحدهم يقول : " لن أفعل ذلك مرة أخرى قط " . " أو كان لابد أن أعرف أنني سوف أفشل " .

وكما يوجد بداخل كل مشكلة فرصة فإنه يوجد بداخل كل شعور بالإحباط جوهرة الحكمة الغالية .

وعندما أسمع شخصاً ما يقول : " لن أفعل ذلك مرة أخرى أبداً " . عندئذ أدرك أنني أستمع إلى شخص توقف عن التعلم ، شخص جعل الإحباط يعرقل خطاه ، وتحول الشعور بالإحباط إلى شعور يحيط به بدلاً من أساس يقف عليه حتى تعلو هامته .

لقد علمني والدي الثري كيف أتعامل مع مشاعر الإحباط العميقة ، وكان عادة ما يقول إن سبب قلة أعداد الأثرياء العصاميين يرجع إلى أن عدداً ضئيلاً من الأفراد يمكنهم تحمل الشعور بالإحباط ، وبدلاً من تعلم مواجهة هذا الشعور فإنهم يقضون حياتهم ؛ لكي يتجنبوا ذلك " .

ولكن كما قال والدي الثري أيضاً : " بدلاً من تجنب الشعور بالإحباط كن مستعداً له ، فالإحباط يشكل جزءاً مهماً من عملية التعلم ، وكما نتعلم من أخطائنا فإننا نبني شخصياتنا من خلال الإحباط الذي نشعر به " وفيما يلي بعض النصائح التي كان يقدمها لي والدي الثري عبر السنين :

١. **توقع أن تصاب بالإحباط** . كان والدى الثرى عادة ما يقول : " الحمقى فقط هم الذين يتوقعون أن تسير الأمور على هواهم ، وتوقع الإصابة بالإحباط لا يعنى أن تكون سلبياً أو فاشلاً ، بل يعنى أن تكون مستعداً من الناحية العقلية والعاطفية للمفاجآت التى قد لا ترغب فيها . وعندما تكون مستعداً عاطفياً فإنه يمكنك التصرف بهدوء وكرامة عندما تسوء الأمور ، فعندما تتحلى بالهدوء فإنه يمكنك التفكير على نحو أفضل " .

لقد قابلت العديد من الأشخاص الذين لديهم أفكار تجارية عظيمة وجديدة ، ولكن تستمر حماستهم لتلك الأفكار لما يقرب من شهر ، ثم يصيبهم الإحباط وتنهك قواهم . وسرعان ما تتلاشى حماستهم ، وكل ما تسمعهم يرددونه هو قولهم : " لقد كانت فكرة جيدة ، ولكنها لم تفلح " .

ولكن الذى أدى إلى فشل الفكرة هو الإحباط الذى كان أقوى من الرغبة فى النجاح ، فلقد سمحوا لقلة صبرهم بالتحول إلى إحباط يهزمهم . وفى كثير من الأحيان تنبع قلة الصبر تلك من عدم حصولهم على مكاسب مالية فورية ، فربما ينتظر أصحاب المشروعات والمستثمرون سنوات حتى يتحقق التدفق المالى من المشروع أو الاستثمار ، ولكنهم يبدأون خطواتهم نحو إقامة المشروع أو الاستثمار ، وهم يعلمون أن النجاح قد يستغرق بعض الوقت ، ويعلمون كذلك أنه عندما يتحقق النجاح فإن المكافأة المالية تستحق الانتظار .

٢. **استعن بمعلم يساندك** . فى بداية دليل الهاتف هناك قوائم بأسماء المستشفيات والمطافئ والشرطة ، ولدىّ أنا أيضاً قوائم بأرقام الطوارئ المالية ؛ ولكن الاختلاف بين هذه الأرقام وتلك أن هذه الأرقام هى أرقام هواتف معلمين .

فعادة قبل أن أبدأ فى إبرام أى صفقة أو أدخل أى مشروع فإننى أتصل بأحد أصدقائى وأوضح له ما أقوم به وما أعتزم تحقيقه ، بل وأطلب منهم أيضاً الاستعداد لمساعدتى فى حالة ما إذا خرجت الأمور على السيطرة ، وهو الأمر الذى يحدث لى عادة .

لقد كنت أقوم مؤخراً بالتفاوض بشأن عقار ضخم ، وكان البائع يتلاعب بالصفقة ويغير شروطها من آن لآخر ، فقد كان يعلم أننى أرغب فى شراء هذا العقار ، وكان

يبدو قصارى جهده لانتزاع مزيد من الاموال منى فى اللحظات الأخيرة . ونظراً لأننى حاد الطباع فقد خرجت مشاعرى عن السيطرة ، وبدلاً من إفساد الصفقة بالصراخ والعويل ، وهو ميل طبيعى لدىّ ، طلبت ببساطة استخدام الهاتف للاتصال بشريكى .

وبعد حديثى مع ثلاثة من أصدقائى ، الذين كانوا مستعدين لمساعدتى ، وتقديمهم النصح لى هدأت أعصابى ، وتعلمت ثلاث طرق جديدة للتفاوض لم أكن أعلمها من قبل . وبالرغم من أن الصفقة لم تتم إلا أننى مازلت أستخدم تلك الأساليب الثلاثة للتفاوض حتى اليوم ، وهى أساليب لم أكن لأتعلمها لو لم أدخل تلك الصفقة . وتلك المعرفة لا تقدر بثمن .

وما أود قوله هو أننا لا نستطيع معرفة كل شىء مسبقاً ، وعادة ما نتعلم الأشياء فقط عندما نحتاج تعلمها ، لهذا أنصحك بأن تجرب أشياء جديدة ، وتوقع الإصابة بالإحباط ولكن يجب أن يكون هناك معلم يقف بجوارك لتقديم يد العون أثناء خوضك للتجربة ، إن العديد من الأفراد لا يبدأون فى إقامة مشروعاتهم ببساطة ؛ لأنهم لا يملكون جميع الإجابات . ولكن الأمر المؤكد أنك لن تحصل على جميع الإجابات ، ومع هذا عليك أن تبدأ على أية حال ، وكما يقول صديقى " كيث كانجهام " دائماً : العديد من الأفراد لا يسيرون فى الشارع إلا عندما تكون جميع الأنوار الخضراء مضاءة ؛ لهذا لا يذهبون إلى أى مكان " .

كن رءوفا بنفسك : إن أحد أكثر مظاهر الإحباط إيلاماً ، خاصة عندما ترتكب خطأ ما ، وتصاب بالإحباط أو تخفق فى أمر ما ليس هو ما يقوله الآخرون ، بل قوتنا على أنفسنا . غالباً ما يقوم معظم الأشخاص الذين يرتكبون الأخطاء بجلد أنفسهم وتوبيخها أكثر مما يفعل الآخرون ؛ لهذا ينبغى عليهم تسليم أنفسهم إلى الشرطة لإساءتهم إلى أنفسهم عاطفياً .

لقد اكتشفت أن الأشخاص الذين يقسون على أنفسهم عقلياً وعاطفياً عادة ما يتوخون الحذر الشديد عند المجازفة ، أو تبنى أفكار جديدة أو تجربة شىء جديد فمن الصعب تعلم أى شىء جديد إذا عاقبت نفسك ، أو ألقيت باللوم لإحباطاتك الشخصية على شخص آخر .

٤. **قل الحقيقة** . كان أسوأ عقاب تعرضت له عندما كنت صغيراً هو عندما كسرت بدون قصد السن الأمامية لأختى . فجرت هى نحو المنزل لتخبر أبى بينما هرولت أنا لكى أختبئ . وبعدما عثر علىّ أبى انتابه الغضب العارم .

وبخنى قائلاً : " إن السبب الذى يجعلنى أعاقبك هو ليس كسرك لسن أختك ، بل اختباؤك وهروبك " .

على صعيد الأمور المالية كانت هناك مرات عديدة كان بوسعى الهرب من أخطائى ، ولم يكن هناك أسهل من الهرب ، ولكن كلمات والدى منعتنى .

وباختصار لا أحد معصوم من الخطأ ، ونشعر جميعاً بالتعاسة والإحباط عندما لا تجرى الأمور على هوانا ، ولكن يكمن الفرق فى كيفية تعاملنا مع مشاعر الإحباط داخلياً ، وقد لخص والدى الثرى الأمر بقوله : " إن حجم النجاح يقاس بقوة رغبتك ، ويقاس بمدى حلمك وكيف تتعامل مع مشاعر الإحباط التى يصاب بها فى تلك الأثناء " .

فى غضون السنوات القليلة القادمة سوف نشهد تغيرات مالية ستكون بمثابة اختبار لشجاعتنا . ومما لا شك فيه أن الأشخاص الذين يملكون زمام مشاعرهم ولا يدعونها تعرقل خطواتهم ، ويتمتعون بالنضج العاطفى الكافى لتعلم مهارات مالية جديدة هم الذين سوف يحققون الازدهار خلال السنوات القادمة .

وكما جاء فى أغنية بوب ديلان : " إن الوقت يتغير " .

إن المستقبل يشرق لمن ينجح فى التغيير مع الزمن ، وتحويل الإحباط الشخصى إلى سلم يصعد عليه نحو المستقبل .

قم بعمل ما

١. ارتكب الأخطاء . لهذا أنصحك بأن تبدأ طريقك بخطوات صغيرة . وتذكر أن الخسارة جزء من الفوز . وفى الوقت الذى تم فيه تدريب أصحاب الخانة الموظفين وأصحاب الأعمال الحرة " E " ، " S " على أن ارتكاب الأخطاء أمر غير

مقبول ، فإن أصحاب الخانة أصحاب المشاريع والمستثمرين يعلمون أن ارتكاب الأخطاء هو السبيل الوحيد للتعليم .

٢. شارك بقدر ضئيل من المال ، ابدأ بخطوات صغيرة ، فإذا عثرت على استثمار ترغب أن تستثمر فيه أموالك ؛ فشارك فيه بمبلغ ضئيل ، وسوف تجد أنه أمر مدهش كيف يزداد ذكاؤك بسرعة هائلة عندما تستثمر بأموالك ، وكل ما عليك فعله هو الانتباه لمالك والتعلم .

٢. إن مفتاح النجاح هو أن تبدأ بالفعل والعمل .

إن القراءة والمشاهدة والاستماع للشرائط كلها أمور حاسمة لتعليمك ؛ ولكن عليك القيام بخطوات ما . قم بتقديم عطاءات على صفقات عقارية صغيرة سوف تولد تدفقاً مالياً إيجابياً ، انضم إلى شركة تسويق عبر الإنترنت ، واعرف عنها كل المعلومات وأنت تعمل بها . استثمر أموالك فى أسهم الشركة بعد أن تجرى بحثاً عنها ، اطلب النصيحة من معلمك الخاص ، أو مستشارك المالى أو الضريبى إذا كنت فى حاجة إليها ، وافعل كما يقول شعار " نايكى " : " افعلها فحسب " .

الفصل السابع عشر

الخطوة السابعة :
قوة الإيمان

ما أعمق مخاوفك ؟

خلال عامى الأخير فى المدرسة الثانوية وقفت أنا و " مايكى " أمام مجموعة صغيرة من الطلاب ، والتى كانت تتكون من قادة العام الأخير من المرحلة الثانوية . بينما وقفت الإخصائية الاجتماعية قائلة لنا : " لن يحقق أى منكما أى شىء فى حياته " .

وبينما استمرت فى حديثها علت الهمهمة من صف الطلاب ، واستطردت قائلة : " من الآن فصاعداً لن أضيع وقتى معكما ، بل سأقضى وقتى مع هؤلاء الطلاب قادة الفصل ، أما أنتما فمهرجا الفصل بدرجاتكما السيئة ، ولن تحققا شيئاً فى يوم ما من الأيام ، والآن اغربا عن وجهى " .

أكبر معروف

إن هذه الإخصائية قد أسدت لى أنا و " مايكى " معروفا هائلاً فى الوقت الذى كان ما ذكرته صحيحاً ، وبالرغم من أن كلماتها آلمتنا بعمق إلا أنها كانت بمثابة مصدر إلهام لى أنا و " مايكى " فقد جعلتنا نبذل أقصى ما فى وسعنا ، ودفعتنا للنجاح فى الجامعة ، وفى مشروعاتنا .

حفل إعادة لم الشمل فى المدرسة الثانوية

منذ عدة سنوات قليلة عدنا أنا و " مايكى " إلى مدرستنا الثانوية لحضور حفل إعادة لم الشمل ، وهى تجربة مثيرة دائماً ، فمن الجيد أن ترى أشخاصاً قضيت معهم ثلاث سنوات خلال فترة لم يعلم فيها أى منا شخصيته الحقيقية . وكان أمرًا مثيرًا للاهتمام بأن تعرف أن قادة السنة النهائية المزعومين لم يحققوا نجاحاً بعد انتهاء سنوات الدراسة الثانوية .

إننى أروى هذه القصة لأننى و " مايكى " لم نكن بارعين أكاديمياً ، ولا عباقرة ماليين ، أو نجومًا رياضيين ، ففى أغلب الأوقات كنا طلابًا عاديين ما لم يكن تعلمنا بطيئاً ، ولم نكن أعضاء بارزين فى فصولنا ، وفى رأيى لم نكن موهوبين بالفطرة مثل والدينا ، ولكن كانت كلمات الإخصائية الاجتماعية اللاذعة ، وهمسات زملائنا هى التى جعلتنا نواصل طريقنا ، ونتعلم من أخطائنا ، ونستمر فى الأوقات الجيدة والعصيبة على حد سواء .

إن كونك غير بارز فى المدرسة أو محبوباً أو بارعاً فى الرياضيات أو غنياً أو فقيرًا أو أى أسباب أخرى تجعلك تفقد ثقتك فى نفسك ، وتلك النقائص سوف تؤثر عليك إن حسبتها أنت كذلك .

ولمن يريد البدء فى طريقه المالى السريع أقول إنه قد تساوركم الشكوك حول قدراتكم ، وكل ما يسعنى قوله هو أن لديكم كل ما يلزمكم الآن كى تحققوا النجاح المالى ، وكل ما يتطلبه الأمر لكى تبرز النعم التى حباك الله بها هو الرغبة والتصميم والإيمان العميق بأن لديك عبقرية وموهبة فريدة من نوعها .

انظر فى المرآة ، واستمع إلى الكلمات

إن المرآة تعكس أكثر من مجرد صورة ، فهى تعكس أفكارك . كم مرة رأيت فيهما أشخاصًا ينظرون فى المرآة ويقولون أشياء مثل :

" إن منظرى مريع " .

" هل زاد وزنى إلى هذه الدرجة " .

" لقد تقدم بى العمر حقاً " .

أو

" يا للروعة ! كم أبدو وسيماً وجذاباً لكل من حولى " .

الأفكار انعكاسات .

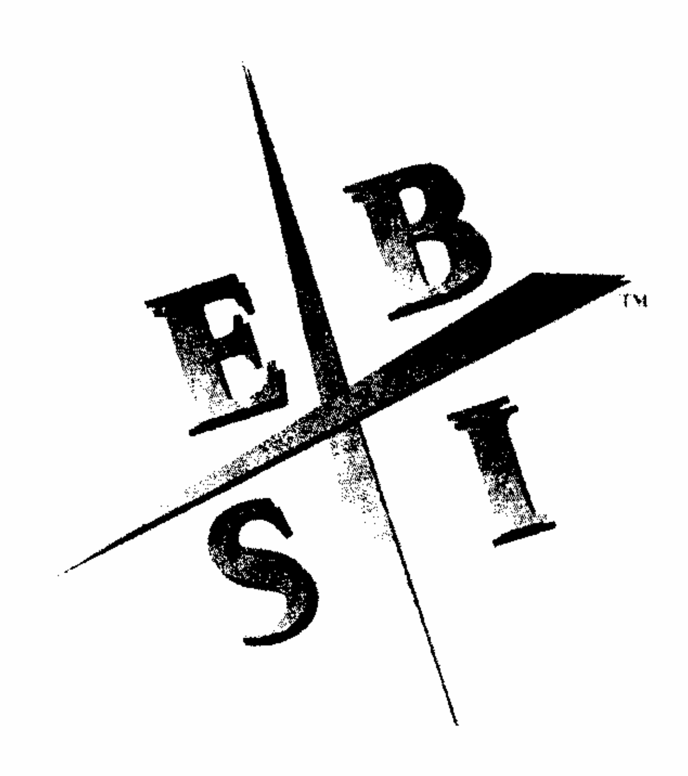
كما سبق وذكرت فإن المرآة تعكس أكثر مما تراه أعيننا . فهى تعكس أفكارنا وآراءنا فى أنفسنا ، وتلك الأفكار أو الآراء أهم بكثير من مظهرنا الخارجي .

لقد قابلنا جميعاً أشخاصاً . يبدو مظهرهم جميلاً ، ولكن من الداخل فى منتهى القبح ، أو أشخاصًا يحبهم الآخرون ، بينما هم عاجزون عن حب أنفسهم . إن أفكارنا انعكاسات لحبنا لأنفسنا وذاتنا أو كرهنا لهم ، وكيف نتعامل مع أنفسنا ورأينا فى أنفسنا بصفة عامة .

إن المال لا يبقى مع من لا يثقون فى أنفسهم

إن الحقائق الشخصية عادة ما تنطلق فى ذروة الانفعالات العاطفية .

بعد شرحى لمربع التدفق المالى لفصل ما ، أو لأحد الأفراد فإننى أمنحهم دقيقة حتى يقرأوا ما هى خطواتهم التالية . فهم يحددون أولا الخانة التى ينتمون إليها ، وهو أمر سهل ؛ لأنها غالباً ما تكون الخانة التى يولدون منها معظم دخلهم ، ثانياً أسألهم عن الخانة التى يريدون الانتقال إليها إذا كانوا فى حاجة إلى ذلك .



وبعدها ينظرون إلى المربع ، ويحددون اختياراتهم .

بعضهم ينظرون إلى المربع ويقولون : " إننى سعيد كما أنا " .
ويقول آخرون : " لست سعيداً بمكانى ؛ ولكنى غير راغب فى التغيير أو التحرك إلى الأمام فى الوقت الراهن " .

ولكن هناك أشخاصًا يشعرون بالتعاسة إزاء مكانهم ، ويعرفون أنه يتحتم عليهم القيام بعمل ما على الفور . إن هؤلاء الأفراد عادة ما يتحدثون صراحة عن حقيقتهم الشخصية ، ويستخدمون كلمات تعكس آراءهم فى أنفسهم ، كلمات تعكس روحهم ؛ لهذا أقول : " إن الحقائق الشخصية عادة ما تظهر فى ذروة الانفعالات العاطفية " .
وخلال تلك اللحظات التى تنطلق فيها الحقيقة أسمع عبارات مثل :

" لا أستطيع أن أفعل ذلك ، ولا أستطيع الانتقال من خانة المشتغلين بالأعمال لحرة إلى خانة أصحاب المشاريع ، هل أنت مجنون ؟ لدىّ زوجة وثلاثة أفراد على إطعامهم " .

" لا أستطيع أن أفعل ذلك ؛ لا يمكننى الانتظار خمس سنوات ؛ حتى أحصل على راتب جديد " .

" أستثمر أموالى ؟ إنك تريدنى أن أخسرها كلها . أليس كذلك ؟ "

" ليس لدىّ أى أموال كى أستثمرها " .

" أحتاج إلى مزيد من المعلومات قبل أن أفعل أى شىء " .

" لقد جربت هذا الأمر من قبل ولن أنجح " .

" لا أحتاج إلى معرفة كيفية قراءة البيانات المالية ، أستطيع أن أفعل ذلك نفسى " .

" لا داعى للقلق ، فمازلت بعد شاباً " .

" أنا لست ذكيا بدرجة كافية " .

" قد أفعل ذلك إذا وجدت الأشخاص المناسبين لكى أعمل معهم " .

" لن يوافق زوجى على ذلك أبداً " .

" لن تفهم زوجتى الأمر مطلقاً " .

" ماذا سيقول أصدقائى ؟ "

" كنت سأفعل ذلك لو أننى أصغر قليلاً فى السن " .

" لقد فات الأوان بالنسبة لى " .

" الأمر لا يستحق العناء " .

" أنا لا أستحق " .

جميع الكلمات مثل المرايا

الحقائق الشخصية ستنطلق فى ذروة الانفعالات العاطفية ؛ لأن الكلمات مثل المرايا تعكس أفكار الأفراد الداخلية عن أنفسهم ، بالرغم من أنهم قد يتحدثون عن شخص آخر .

أفضل نصيحة أقدمها لك

لمن يرغب فى الانتقال من خانة إلى أخرى فإن أفضل نصيحة أقدمها لك هى : انتبه لكلماتك ، خاصة تلك التى تنطلق من داخل قلبك وأعماقك وروحك . فإذا كنت ترغب فى التغيير فاحذر الأفكار والكلمات التى تنطلق من مشاعرك . وإذا لم تدرك اللحظة التى تسيطر فيها عواطفك على تفكيرك فلن تكتب لك النجاة فى تلك الرحلة . فسوف تتعرقل خطاك حتى إن كنت تتحدث عن شخص آخر على سبيل المثال عندما تقول : " لن تفهم زوجتى الأمر قط " . ففى هذه الحالة أنت تكشف المزيد عن نفسك ربما تستخدم زوجتك كذريعة لسلبيتك ، أو ربما تعنى فى الحقيقة : " لست أتحلى بالشجاعة الكافية أو مهارات التواصل المناسبة لتوصيل تلك الأفكار الجديدة إليها " . لذلك فإن جميع الكلمات كالمرايا التى تمنحك فرصة لكى تلقى نظرة على دخيلة نفسك وروحك .

أو ربما تقول :

" لا أستطيع التوقف عن العمل ، والبدء فى مشروعى ، فلدىّ رهن وأسرة يجب أن أضعهما فى الحسبان " .

ولكن ربما تعنى فى الحقيقة قول :

" لقد أصابنى التعب ، ولا أرغب فى فعل المزيد " .

أو

" إننى لا أرغب حقاً فى تعلم أى شىء آخر " .

وتلك هى الحقائق الشخصية التى أتحدث عنها

الحقائق الشخصية هى أيضاً أكاذيب شخصية

هناك حقائق ، وهناك أيضاً أكاذيب ، ولكن إذا كذبت على نفسك فإننى أعلنها صراحة أنك لن تنجح فى استكمال الرحلة ، لهذا فإننى أنصحك بأن تستمع إلى شكوكك ومخاوفك وأفكارك ، وحاول الغوص إلى أعماق الحقيقة .

على سبيل المثال فإن قولك : " لقد أصابنى التعب ، ولا أريد أن أتعلم شيئاً جديداً " . قد يكون ذلك حقيقة ، ولكنه كذبة كذلك ، فربما تكون الحقيقة هى

القول : " إذا لم أتعلم شيئاً جديداً فسوف أصبح أكثر إنهاكاً ، بل والحقيقة الأعمق من هذا هى أننى أحب تعلم الأشياء الجديدة ، والشعور بالإثارة نحو الحياة من جديد ، وربما تتفتح أمامى أبواب آفاق جديدة تماماً " . وما إن تصل إلى أعماق تلك الحقيقة ، فربما تعثر على جزء بداخلك يمتلك القوة الكافية التى تجعلك قادرًا على التغيير .

رحلتنا

كان يعنى لى ولـ " كيم " التحرك قدماً أنه ينبغى أن يكون لدينا فى المقام الأول الرغبة فى التعايش مع آرائنا وانتقادنا لأنفسنا . وكان يتحتم علينا التعايش مع الأفكار الشخصية التى أبقتنا فى مكانة أقل ، ولكن فى الوقت نفسه لا ندعها تتحول إلى حجر عثرة فى طريقنا . ومن آن لآخر كانت الضغوط تتصاعد حتى تصل إلى نقطة الغليان ، وتتفجر الانتقادات الذاتية ، وعندئذ كنا نتبادل اللوم لما يساورنا من شكوك ذاتية ، ولكن كلينا كان يعلم عندما بدأنا فى هذه الرحلة أن الشيء الوحيد الذى سوف يضطر فى نهاية المطاف لمواجهته هو شكوكنا الشخصية وانتقاداتنا ونقائصنا . وكانت مهمتنا الأساسية كزوج وزوجة وشركاء عمل وتوأم روح طوال هذه الرحلة هو مواصلة تذكير بعضنا البعض أننا أقوى من شكوكنا الفردية ، وشعورنا بالشفقة إزاء أنفسنا ، ونقائصنا لشخصية . وخلال هذه الرحلة تعلمنا الوثوق فى أنفسنا بقدر أكبر ، وكان هدفنا لنهائى أكبر من مجرد الوصول إلى الثراء ، كان هدفنا هو أن نكون أهلاً للوثوق فى أنفسنا ، وفى قدرتنا على التعامل مع الأموال .

وتذكر أن الشخص الوحيد الذى يحدد الأفكار التى تختار أن تعتنقها هو أنت ؛ ذلك فالجائزة التى سوف تحصل عليها من هذه الرحلة ليست فقط الحرية التى يشتريها المال بل الثقة التى تكسبها فى نفسك ، وهما فى حقيقة الأمر الشيء ذاته ، وأفضل نصيحة أقدمها لك هى أن تستعد يومياً لتخطى إحساسك الداخلى بالضآلة ، وفى اعتقادى يرجع السبب وراء توقف غالبية الأفراد عن مواصلة طرقهم وتخليهم عن أحلامهم هو أن الشخص الصغير الموجود بداخل كل واحد منا يتغلب علينا .

وبالرغم من كونك غير بارع فى كل شيء خذ وقتك فى تعلم ما تحتاج إليه من مهارات ، وعندئذ سوف يتغير عالمك بسرعة هائلة . لا تهرب قط مما تعرف أنك فى حاجة لأن تتعلمه . واجه مخاوفك وشكوكك ، ولسوف تنفتح أمامك أبواب عوالم جديدة .

قم بعمل ما

كن واثقاً من نفسك وابدأ الآن !

الفصل الثامن عشر

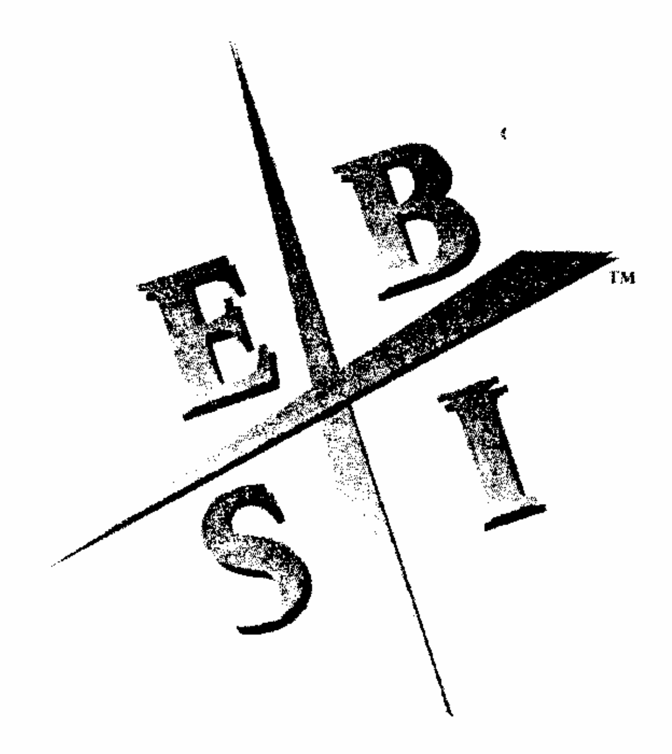
الخاتمة

تلك هى الخطوات السبع التى قمت بها أنا وزوجتى لكى نتحول من أشخاص بلا مأوى ، ونمضى قدما نحو تحقيق الحرية المالية فى غضون سنوات قليلة . ولقد ساعدتنا تلك الخطوات السبع فى العثور على طريقنا المالى السريع ، ومازلنا نعتمد على تلك الخطوات حتى اليوم . وأعتقد أن تلك الخطوات سوف تعينك على تخطيط طريقك نحو بلوغ الحرية المالية .

ولكى تنجح فى تحقيق هذا الهدف ، فإننى أنصحك بأن تكون صادقاً مع نفسك ، فإذا لم تكن من أصحاب الاستثمارات طويلة الأمد ، فحاول أن تكون كذلك بأسرع ما يمكنك ، ولكن ماذا يعنى ذلك ؟ يعنى ذلك أن تجلس وتضع خطة للسيطرة على عاداتك الانفاقية ، وحاول تقليل حجم ديونك وخصومك . وعش الحياة فى مستوى إمكانياتك ، ثم ابذل كل جهدك لزيادة تلك الإمكانيات ، وحاول معرفة حجم الاستثمارات المطلوبة شهرياً ، وعدد الأشهر التى يستغرقها تحقيق أهدافك ، وذلك بعد احتساب سعر عائد واقعى ، ضع أهدافًا مثل : عند أى سن تعتزم الكف عن العمل ؟ وكم تحتاج من المال شهرياً ، لكى تتمكن من العيش حياة كريمة بالمستوى الذى ترضاه ؟

إن وضع خطة طويلة الأجل تقلل من حجم ديونك بينما ادخارك مبلغاً صغيراً من المال بانتظام سوف يمنحك قوة دفع إذا بدأت مبكراً وراقبت تصرفاتك جيداً .

وعند هذه المرحلة حاول أن تأخذ الأمور ببساطة ، ولا تجعل الأوهام تسيطر عليك .



كان هدفى من وراء تعريفك بالمستويات السبعة للمستثمرين ، والأنواع الثلاثة الأخرى منهما هو إلقاء ضوء بسيط عن حقيقتك واهتماماتك المحتملة ، والشخص الذى تريد أن تكونه فيما بعد . إننى أميل إلى الاعتقاد بأن فى وسع أى شخص العثور على طريقه للمال الخاص ، بغض النظر عن الخانة التى يعمل من خلالها ، ومع هذا فالأمر متروك لك للعثور على طريقك .

وتذكر قولى فيما سبق : " إن وظيفة رئيسك هى أن يمنحك عملاً أما وظيفتك أنت فهى أن تحقق الثراء . "

فهل أنت مستعد للتوقف عن حمل الماء بالدلو ، وبناء خطوط أنابيب للتدفق المالى لإعالة نفسك وأسرتك ونمط حياتك ؟

إن اهتمامك بشئونك الخاصة قد يكون صعباً بل وأحياناً محيرًا فى بادئ الأمر ، فهناك الكثير الذى يجب علمه بغض النظر عما تعرفه ، بالفعل إنها عملية تستغرق العمر كله ، ولكن النبأ السار هو أن أصعب مرحلة هى تلك التى فى البداية ؛ ولكن ما إن تتمسك بالتزامك حتى تصبح الحياة أسهل وأيسر . والاهتمام بشئونك ليس صعباً ؛ ولكنه أمر بديهى .

أعدته " آلان جاكس " بتوجيهات من " روبرت كيوساكي "

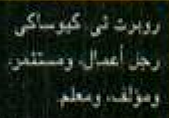
	المعدمون
١. مَنْ ؟	الموظفون
٢. الدرجة التعليمية	خريجو المدارس الثانوية أو الجامعات
٣. الهدف المالي الرئيسي	العيش للموعد التالي لصرف الراتب
٤. محور الاهتمام	الراتب الشهري أو الأجر عن كل ساعة عامل
٥. إدارة التدفق النقدي	" كم من النقود توجد في حافظتي ؟ "
٦. التفكير في زيادة الأصول	التفكير في قوت اليوم
٧. المنزل	هل تود أن تمتلك واحداً ؟
٨. وسائل الاستثمار	• المعاش الحكومي • واليانصيب
٩. مصادر الاستثمار	الحكومة
١٠. نظم الاستثمار	• الأمل والتمني
١١. المعدل المتوقع للعائد	السعي وراء الثراء السريع
١٢. المخاطرة	لا توجد لديه أدنى فكرة عن التقييم
١٣. ما يُجدى	إذا كان شيء لا يجدى ، فلتواصل عمله
١٤. المدى الزمني	لحين موعد الحصول على الراتب التالي
١٥. العقارات	يود بعضاً منها
١٦. أكثر الموارد قيمة	المرتب
١٧. لماذا يفيد ؟	يفيد في قضاء عطلة نهاية الأسبوع
١٨. المستشارون	المفلسون من الأصدقاء والعائلة
١٩. المصادر	• التلفاز
٢٠. حساب جاري	حساب ادخار به ١٠٠ دولار
٢١. الأسئلة والإجابات	حقيقة لا يفهم الفارق بينهما
٢٢. التفويض	" إذا أردت أن تنجز شيئاً كما ينبغي ، فأنجزه بنفسك "

مستثمر الطبقة المتوسطة	الثرى
الموظفون وأصحاب المهن الحرة	أصحاب المشروعات والمستثمرون
• يقدر قيمة التعليم وعادة ما يكون خريجًا جامعيًا • يحضر الدورات الدراسية والندوات التي تتناول الاستثمار	يقدر قيمة المعرفة التى يكتسبها المرء من الحياة العملية عادة من الأقران أو عن طريق تعليم المرء لنفسه بنفسه
يحقق صافي قيمة أصول جيد ببلوغه الفترة العمرية التي تتراوح ما بين ٥٥-٦٥	الحرية المالية
صافي قيمة الأصول	التدفق النقدى
يدرك أهمية إدارة التدفق النقدي	يدرك أن التدفق النقدي أساس تحقيق الثروة
كل ما له قيمة سوقية	كل ما يحقق تدفقاً نقدياً إيجابياً
أحد أهم أصولهم	المنزل من الخصوم وليس من الأصول
• صناديق الاستثمار المشتركة • أسهم مضمونة الربح • العقارات الملكية المشتركة والمنازل والشقق	• الأسهم : الاكتتاب العام الأول كمستثمر أو مساهم رئيسى • العقارات : المشروعات الضخمة • المشروعات
يستثمر في المنتجات الاستثمارية التي يوفرها الآخرون	تصنيع المنتجات الخاصة بالطبقة المتوسطة والجماهير
• متوسط سعر التكلفة • نظم العقارات ذات المقدمة البسيطة	• خلق شخصيته بنفسه و/ أو يغير الآخرين • يتعلم عادة من أقرانه من المستثمرين الأثرياء الآخرين
ما بين ٢٪ و ٣٠٪	٥٠٪ إلى ٥٠٠٪ +++
يتقبل المخاطرة المعتدلة	معظم الاستثمارات محدودة المخاطر أو تكاد تكون معدومة
يعرف الأشياء النافعة ويواصل أداءها مهما كانت الظروف	يواصل التعلم والتجديد
المدى الطويل	تتوافق مع كل هدف و / أو استثمار
الشراء والامتناع عن البيع انتظارًا لارتفاع القيمة	" تجني المال عندما تشترى وليس عندما تبيع"
الاستثمارات	الوقت
يعمل من أجل المال يتم توجيه ١٠٪ أو ٢٠٪ منه إلى الاستثمار	المال يعمل نيابة عنهم
المخططون الماليون والمحاسبون	أنفسهم / الآخرون / المدربون / المحترفون الذين يتم اختيارهم
• جارى المليونير • الحلاق الثرى	• الأب الغنى والأب الفقير • النموذج الرباعى للتدفقات النقدية • لعبة التدفق النقدي • مجموعة شرائط روبرت كيوساكي
صافي قيمة الأصول مليون دولار	الدخل السلبي يفوق النفقات
يطرح الأسئلة ويبحث عن الإجابات الصحيحة	يعرف أن هناك العديد من الإجابات
" يمكنك تفويض غيرك للقيام بما لا تعلمه "	" إذا لم تعلم الأساسيات فقد انتهى أمرك "

النموذج الرباعى للتدفقات النقدية

دليل الأب الغنى لتحقيق الحرية المالية





هذا الكتاب سوف يوضح لماذا يعمل الناس أقل وفى الوقت نفسه يحققون مكاسب أكبر ويدفعون ضرائب أقل ويتمتعون أكثر من الآخرين بقدر أكبر من الحرية المالية. إن السر فى ذلك يكمن فى معرفة الخانة التى يمكن البدء منها ومعرفة التوقيت المناسب لذلك.

روبرت تى. كيوساكى
رجل أعمال، ومستثمر، ومؤلف، ومعلم

"هل سبق أن تساءلت...

- ما الفارق بين الموظف وصاحب المشروع ؟
- لماذا يحقق بعض المستثمرين الثراء بقدر أقل من المخاطرة، بينما أغلب المستثمرين يديرون مشروعاتهم دون تحقيق مكسب أو خسارة ؟
- لماذا ينتقل أغلب الموظفين من وظيفة لأخرى، بينما يستقيل آخرون ويبدأون بناء مؤسسات العمل العملاقة الخاصة بهم؟
- لماذا كان الآباء فى العصر الصناعى يريدون أن يصبح أبناؤهم أطباء أو محاسبين أو محامين... ولماذا أصبحت هذه المهن فى عصر المعلومات غير مربحة؟

هل لاحظت أن الكثير من خريجى الجامعات المتفوقين يريدون العمل لدى المتسربين من التعليم من أمثال "بيل جيتس" صاحب شركة "مايكروسوفت"، و"ريتشارد برانسون" صاحب شركة "فيرجين إندستريز"، و"مايكل دل" صاحب شركة "دل" لأجهزة الكمبيوتر، و"تيد تيرنر" صاحب شبكة "سى. إن. إن". إنهم المتسربون الذين يمثلون اليوم أثرى أثرياء العالم.

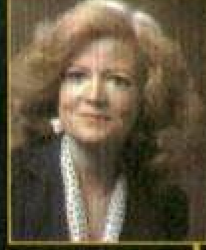
هذا الكتاب سوف يجيب عن بعض هذه الأسئلة، وسوف يساعدك أيضاً على إيجاد طريقك الخاص لتحقيق الحرية المالية فى عالم تتسارع فيه التغيرات المالية بشكل غير مسبوق.

إنه كتاب يخاطب...

- من هم على استعداد للتخلى عن الأمان الوظيفى والانطلاق نحو تحقيق الحرية المالية.
- من هم على استعداد لإجراء تغييرات مالية ومهنية جذرية.
- من هم على استعداد للانتقال من العصر الصناعى إلى عصر المعلومات.

هذا الكتاب يساعدك على استكشاف الخيارات والاتجاهات الجديدة، وكذلك الوصول إلى عالم مالى جديد.

المؤلف "روبرت تى. كيوساكى"



شارون إل. لشتر
زميلة الجمعية الأمريكية للمحاسبين والمراجعين، سيدة أعمال، ومؤلفة

"إنك لا تستطيع تعليم الإنسان شيئاً، حيث لا يسعك إلا أن تساعده على إيجاده بنفسه".

– "جاليليو"

"الكثير من الناس يعبرون الطريق فقط بعد أن تصبح كل إشارات المرور خضراء، ولذلك لا يحرزون أى تقدم".

– "كيث كاننجهام"
الشريك المؤسس لشركة "براين كيبل"

"هذا الكتاب يزودنا بخطة طريق لتحقيق النجاح المالى"

– المؤلفة المشاركة "شارون إل. لشتر"
زميلة الجمعية الأمريكية للمحاسبين والمراجعين العموميين.





